Paul Melinte

# Lasă vrăjeala

Paul Melinte, *Lasă vrăjeala*, Bucureşti, 2019

**Corectură:** Violeta Ieremie
**Coperta:** Emilia Furduiu
**DTP:** Felicia Drăguşin

ISBN: 978-973-0-29243-5

*Toate drepturile asupra versiunii în limba română aparţin autorului. Reproducerea integrală sau parţială, sub orice formă, a textului din această carte este posibilă numai cu acordul scris al autorului.*

Paul Melinte

# Lasă vrăjeala

*De la autoamăgiri la visuri devenite realitate*

Bucuresti, 2019

# Introducere

Ca orice alt om de pe planeta asta, sunt sigur că și tu ai cel puțin un vis care, în acest moment, doar asta este... un vis frumos și nimic mai mult.

Imaginează-ți pentru o clipă că visul tău devine realitate. Poți face asta? Poți să-ți vezi visul ca și cum ar fi real? Poți să-l atingi? Cum te simți?

Dacă citești cartea asta până la final, îți garantez că șansele tale de a-ți atinge visul sau visurile vor crește vertiginos.

De fapt, scopul acestei cărți este să te determine să lași vrăjeala, să înțelegi și să accepți multe adevăruri, astfel încât să-ți atingi visurile.

Știu că este o promisiune mare și riscantă, dar dacă tu îți asumi că îți vei face treaba, eu îmi asum că îți voi oferi cel mai important lucru: un mod de a gândi care face succesul un proces simplu de urmat.

E același proces pe care și eu l-am folosit pentru a transforma un puști timid dintr-un sat din Bărăgan într-un om care a dovedit că dacă are un pic de răbdare, poate face orice își pune în cap.

Acel om sunt eu, iar puștiul din Bărăgan a fost un copil tare visător. Visam că voi ajunge un om de afaceri foarte bogat și influent, scriitor, cercetător și multe altele. Eram ironizat pentru visurile mele, dar am continuat să cred în ele aproape toată viața. Iar această perseverență, într-un final, a dat roade.

Privind în urmă, îmi dau seama că aș fi putut să îmi ating visurile mult mai repede. Dar, din păcate, trebuie să recunosc că toată viața mea am fost un perfecționist, motiv pentru care mi-am tot pus visurile în așteptare. Ăsta ar fi un mod blând de a-mi spune povestea, unul care să îmi protejeze egoul în continuare. Dar mai sincer ar fi să recunosc că povestea asta cu perfecționismul este pur și simplu „o vrăjeală“ ca multe altele pe care oamenii și le spun.

Adică o poveste care face lipsa mea de acțiune mai ușor de acceptat de către mine și de cei din jurul meu.

Am ajuns la aproape 34 de ani (când scriu aceste rânduri), vârstă la care a devenit plictisitor să mă mai mint singur. Mi-a venit mintea la cap? Asta e maturitatea? Habar n-am! Dar îmi place și mă irită, în același timp. Mă irită *bullshit*-ul!

Nu știu cum, dar se pare că, dintr-odată, am dezvoltat o alergie la vrăjeală fie că e a mea, fie a altcuiva.

Nu mai pot accepta de la mine sau de la alții: scuze, minciuni, vrăjeală, autosuficiență, mediocritate, zâmbete, „prosperitate“ doar pentru poze sau lipsa ambiției.

Dar nu e ceva de genul: „Eu sunt şmecher şi cinstit, iar voi proşti“. Din fericire, am trecut de faza aia şi nu am pierdut persoane dragi pe drum cu aroganța mea.

Acum e mai degrabă: „Băi, hai să ne trezim că trece viața pe lângă noi, avem nişte oportunități fantastice şi noi pierdem vremea minţindu-ne!“

Dacă ai ajuns să citeşti această carte, atunci m-aş bucura să aud că ai început să te întrebi şi tu: „Nu cumva «mă vrăjesc singur» cu tot felul de minciuni şi prostii pe care mi le spun?“

De ce? Pentru că această carte este scrisă special pentru:

– cei care ştiu că pot face mai multe cu viața lor, dar nu ştiu ce îi ține pe loc;
– pentru oamenii care nu vor doar un job călduț, ci vor să facă o carieră lucrând cu pasiune fie că-şi construiesc propria companie, fie că visează să conducă o companie mare, fie că lucrează la a deveni artişti cunoscuți în întreaga lume, autori de bestseller-uri sau unii dintre cei mai respectați şi bine plătiți freelanceri.

Este o carte pentru performerii care vor să facă ceea ce fac cu pasiune şi să câştige bani din asta. Nu neapărat miliarde de dolari, deşi nu este exclus, dar suficient cât să fie fericiți şi împliniți.

Aceştia sunt oamenii pe care cred că îi voi putea servi cel mai bine cu această carte:

– Designeri
– Antreprenori sau viitori antreprenori

– Artiști
– Marketeri
– Producători de filme, regizori, actori
– Bloggeri, vloggeri, public speakeri
– Coachi, traineri, profesori
– Oameni care au o abilitate și vor să-i învețe contra cost și pe alții ce știu ei
– Instructori de fitness, ghizi turistici, freelanceri, scriitori...

De ce li se adresează această carte?

Deoarece nevoile lor le înțeleg cel mai bine, din rândul lor fac parte și chiar am ajutat câțiva oameni din aceste categorii.

Cel mai de succes proiect la care am lucrat până acum este Tikaboo.ro unde sunt cofondator și m-am ocupat de tot ce înseamnă marketing, și nu numai, din prima zi.

La ora la care scriu aceste rânduri, Tikaboo este, probabil, compania cu cea mai rapidă creștere în zona de educație (în special pentru părinți) din România. Avem zeci de mii de clienți și peste 300 – 350 de clienți noi/zi, oameni care cumpără produsele Tikaboo (doar cinci la număr momentan) și intră astfel în comunitate.

Creștem atât de repede, încât în luna decembrie din 2018 a trebuit să punem frână la vânzări, deoarece furnizorii noștri nu au mai putut face față.

Asta în condițiile în care nu am făcut și nu vom face niciodată promoții, reduceri, „Black Friday“ de o

săptămână și alte lucruri de genul acesta. Plus că suntem relativ noi pe piață (aproximativ trei ani).

Dacă ar fi să raportăm vânzările Tikaboo la numărul de produse și să facem o comparație cu media pieței de carte, jocuri sau jucării, am fi de departe numărul 1, la distanţă de multe alte companii consacrate.

Și am pornit de la ZERO, niciunul dintre fondatori neavând experiență anterioară în acest domeniu. Nu spun lucrurile astea pentru că simt nevoia să mă laud.

De fapt, adevărul este că mă simt inconfortabil atunci când trebuie să mă laud sau chiar și atunci când mă laudă alții.

Dar ca marketer știu că sunt obligat să răspund la întrebarea: cine ești tu să mă înveți pe mine cum să am succes?

Așa că dacă ai pus deja în mintea ta această întrebare, răspunsul meu este acesta:

Fără falsă modestie, aș putea spune că sunt unul dintre cei mai buni digital marketeri din țară. Dar adevărul este că mă consider mai mult decât un marketer, iar ambiția mea nu este să concurez într-un top național al digital marketerilor, ci să ajung să pot vedea lumea prin lentilele de marketer și antreprenor la fel de bine ca liderii consacrați din această industrie.

Seth Godin, unul dintre principalii mei mentori și un om pe care îl voi cita des, ar fi unul dintre ei. Asta ca să dau un singur exemplu care îmi vine acum în cap.

Dar, spre deosebire de Seth care se consideră, în primul rând, profesor, eu mă consider mai degrabă

antreprenor și cercetător al naturii umane. Însă cercetez natura într-un scop practic.

Mă fascinează psihologia (cu toate ramurile sale) și, în egală măsură, economia comportamentală și neuroștiințele. Cred că din această fascinație, care mă face să învăț în mod constant și să devin pe zi ce trece tot mai bun, apar și rezultatele mele.

Cam ăsta sunt eu pe scurt și, fiind conștient de ce știu și că pot să dau o mână de ajutor, e ceva natural să scriu acum o carte pentru voi.

De fapt, nu este o carte, ci un ghid practic despre „cum să lași vrăjeala" și să faci, în sfârșit, ce ai de făcut.

Din experiența mea cu oameni foarte deștepți și foarte capabili, eu cred că dacă te recunoști în descrierea de mai sus, dar visul tău încă pare departe, problema ta este că îți spui o grămadă de prostii și îți cam pui piedică singur.

Vezi adevărul din când în când, dar nu vrei să-l recunoști. De aici și îndemnul meu („șmecheresc", „de cartier" sau „necioplit", cum ar zice unii) de a lăsa vrăjeala. Prefer să fiu necioplit și să-ți spun adevărul decât să fiu sclifosit și să-ți spun doar ce vrei să auzi.

Un titlu „frumos" mă tem că nu ar fi trecut dincolo de zidul de minciuni pe care l-am ridicat în calea noastră. Așa că îmi asum critica ce va veni, căci asta nu este o carte pentru cei care sunt sclifosiți și care vor să rămână așa.

Revenind la subiect... de ce cred eu că trebuie să lași vrăjeala?

Pentru că 99% dintre cei pe care i-am întâlnit își spun frecvent tot felul de minciuni numai să nu trebuiască să facă lucrurile care îi sperie, care îi scoate din zona de confort și „prețioasa“ lor rutină.

„Așa sunt eu!“ este o mantră pe care o spun mulți cu mândrie pentru a justifica toate lucrurile pe care ei știu că nu le fac bine, dar nu sunt dispuși să le schimbe, deoarece țin la identitatea lor.

Ca și cum omul, adică el, ar fi o chestie dură și inflexibilă, născută într-un anumit mod și care nu se poate schimba, nu o ființă conștientă care are abilitatea de a-și sesiza și îndrepta greșelile oricând dorește.

Unii dintre ei fac asta toată viața și e dureros să îi vezi, mai ales dacă îți sunt apropiați. Iar dacă cineva se recunoaște, nu ar trebui să se simtă jenat, căci nu e o rușine. Nu este o rușine, deoarece chiar și oamenii pe care îi catalogam ca fiind „de succes“ fac uneori lucrul ăsta. Poate mai rar, dar o fac, căci na... tot oameni sunt și ei.

Cu toții mințim și ne mințim, iar Facebook și cultura comparației din care facem parte și în care fiecare dintre noi vrea să pară că este cel mai tare sau măcar un pic peste medie tinde să agraveze situația asta.

Ne pasă mai mult de gura lumii și să părem că suntem bine decât de cum este, de fapt, viața noastră și care vor fi consecințele dacă vom petrece prea mult timp încercând să-i mulțumim pe alții.

Vrăjeala este înrădăcinată atât în ADN-ul nostru, cât și în cultură. Așa că, scopul cărții nu este să te facă să

te simți jenat de *mindsetul* și comportamentul din trecut, căci rușinea este un sentiment foarte toxic.

Ne ajunge câtă rușine ne-au indus școala, sistemul, părinții și bunicii noștri (o spun fără să judec). Ne scot alții ochii suficient de mult, așa că nu mai e nevoie să ni-i scoatem și noi. Suntem bine așa cum suntem și chiar dacă putem deveni mai mult și ne propunem asta, nu ne ajută cu nimic să ne fie rușine cu gândurile și acțiunile noastre.

Nu rușinea te ajută să evoluezi, ci visurile, valorile, aspirațiile, cunoașterea propriei persoane, obiceiurile pozitive, mindsetul corect etc.

Ce a fost a fost! Trecutul este doar o iluzie. Nu există. Există doar efectele sale și efectele modului în care gândești și acționezi acum asupra prezentului și viitorului tău.

Rușinea și regretele te țin ancorat în trecut, în comportamente și gânduri negative, lucruri de care îți garantez că te poți debarasa la fel de ușor ca de o haină veche, ruptă și urât mirositoare pe care încă o mai păstrezi din nostalgie sau de teamă că vreodată vei mai avea nevoie de ea.

Și tu, și eu știm că asta nu se va întâmpla. De altfel, înainte de a termina această scurtă introducere, te provoc să lași cartea din mână și să faci chiar acum un exercițiu banal, dar care îți va servi ca un memento extrem de util pe tot parcursul acestei cărți.

Ești pregătit? Lasă cartea din mână și fă următoarele două lucruri:

1. Deschide șifonierul, vezi ce haine nu ai mai purtat de foarte multă vreme și recunoaște că, cel mai

probabil, nu le vei mai purta niciodată. Apoi scoate-le de acolo și aruncă-le sau pune-le într-o pungă și donează-le.

Eu am făcut asta acum o săptămână când am aruncat câteva zeci de perechi de șosete și chiloți pe care le tot evitam și nu le mai purtam de ceva vreme. Dar mă voi opri din scris acum și mă voi uita iar prin șifonier pentru a vedea ce lucruri inutile pot scoate definitiv din viața mea.

Lasă cartea și hai să facem asta împreună! Vei vedea cât de bine te simți după aceea.

Bun! Ai terminat?!

Stai un pic și conștientizează cum te simți. La început, s-ar putea să fie un amestec de sentimente și să fie totul confuz. E ok! E normal!

Eu am făcut-o și, deși nu am foarte multe haine aici (multe fiind la Călărași), tot am mai găsit câteva lucruri de care am putut scăpa.

Cum mă simt? Eliberat, mândru de mine, dar și un pic frustrat, deoarece nu am avut mai multe chestii de aruncat! Probabil am început să devin dependent de asta.

Tu cum te simți? Gândește-te, apoi treci la pasul următor.

2. Stabilește-ți ferm ca periodic să faci acest lucru fie că e vorba de haine, fie de cărți pe care nu le vei mai citi, fie fișiere (filme, poze, muzică etc.) în laptop sau telefon de care nu mai ai nevoie.

Eu încerc să-mi fac un obicei din a face asta măcar o dată la două-trei zile (sau chiar zilnic).

De ce seara și de ce atât de des? E simplu!

Consider că dacă faci din asta un obicei, te va ajuta să ai mintea limpede tot timpul, lucru care va avea un impact major în viața ta. Mă ajută să fac asta seara, deoarece tot seara îmi fac programul pentru a doua zi, deci îmi dă un plus de concentrare.

De asemenea, va acționa ca un declanșator care îți va reaminti în permanență să faci curat și în alte domenii din viața ta, precum lumea interioară sau în carieră.

De-a lungul anilor, având o fire antreprenorială, am ajuns la concluzia că e foarte bine să deschizi ușile diferitelor oportunități, să vezi ce se află în spatele lor, dar să fii atent să nu cumva să lași pe cineva să-ți pună piciorul în prag sau să ți-l pui singur. Foarte mulți oameni apucă pe o cale și nu o mai abandonează niciodată, chiar dacă își dau seama foarte clar că nu este ceea ce își doresc.

Îți dau exemplul meu: pe la douăzeci de ani m-am angajat în armată având anumite visuri și am rămas acolo aproape cinci ani de zile, deși după primii 2-3 ani eram extrem de deprimat și îmi era clar că nu asta vreau să fac cu viața mea.

Am devenit posac, certăreț, invidios. Beam minimum doi litri de Cola pe zi, fumam două pachete de țigări, dădeam refresh obsesiv la revistele de scandal, mâncam mult și prost, pierdeam nopțile și cheltuiam banii pe care nu îi aveam. Mă vedeam ca pe un dezastru și mă simțeam extrem de rușinat, vinovat, disperat.

Pierdusem toate visurile și nu aveam curaj să sparg ușa aia nenorocită care mă ținea acolo. Căutam vinovați

și mă scuzam că... nu am facultate, nu am carnet, nu am bani, nu știu să fac nimic, nu vorbesc limba engleză, nu am relații și nu am avut niciodată un loc de muncă bun pe care să-l trec în CV.

Asta cu relațiile era cea mai gravă. Carnet puteam să îmi iau, căci ținea doar de mine. Engleza puteam să învăț și puteam să fac și o facultate.

Dar relațiile... asta era cea mai bună scuză. De ce? Pentru că eu credeam că relațiile apar cumva, așa, ca prin minune sau trebuie să mi le dea mama cu tata cadou, acesta fiind singurul model pe care l-am văzut și îl știam eu până atunci. Dar, dincolo de asta, văitându-mă că nu am relații, ce spuneam eu, de fapt, este că nu mă alege nimeni. Eram iar puștiul din liceu pe care nu îl alegea nimeni atunci când se făceau echipele de fotbal. De parcă ar fi trebuit să mă aleagă cineva. Eram o victimă neajutorată, așa că nu aveam ce face.

Îți sună cunoscut vreunul dintre elementele poveștii mele? Știi pe cineva care de ani de zile se duce la „scârbici“ și inventează scuze și vinovați sau așteaptă să îl aleagă cineva, să i se dea o șansă? Sau poate nu se duce la scârbici, dar nici nu avansează prea mult pe calea pe care a luat-o. Poate tu sau poate vreun prieten...

Dacă răspunsul este da, citește mai departe. Scopul acestei cărți este să te scuture de trecut, vină, invidie, rușine, regrete și alte obiceiuri toxice, să te trezească din amorțeală și să te împuternicească să faci ce vrei cu viața ta, să creezi lucruri mișto și să fii fericit.

Îmi doresc ca această carte să te ajute să-ți dai seama că viața poate fi extraordinară dacă decizi conștient și apoi îți asumi ce vrei exact de la ea.

Te voi ajuta să înțelegi ce ai de făcut, ce puncte forte ai, dar și care sunt vulnerabilitățile tale la care trebuie să ai grijă.

Iar pe mine probabil că o să mă ajute să nu mai uit niciodată cât de capabil sunt să-mi spun poveşti care mă țin pe loc, căci până acum am cam fost campion mondial la acest capitol.

De fapt, eu cred că la acest subiect suntem mulți campioni, deoarece, dacă e să numesc un singur lucru la care sunt foarte foarte bun, aș spune că am o abilitate foarte dezvoltată de a vedea în oameni sclipiri pe care, de multe ori, nici ei nu le văd.

În general, nu îmi place să mă laud (deh, educația), cum am spus și mai sus, dar acesta a fost feedback-ul celor cu care am interacționat de-a lungul anilor și, sincer să fiu, am văzut câțiva oameni înflorind sau reinventându-se în jurul meu.

Cred că am avut cumva un merit prin faptul că, deși mie nu îmi puteam zice până acum adevărul, unora dintre ei le puteam spune: lăsați vrăjeala!

Așa că prin această carte îmi spun și mie, și celor care vor mai multe de la viață: „Hai să lăsăm vrăjeala și să facem ceva cu viețile noastre, căci e păcat să nu profităm de câte oportunități avem azi!“

În ultima vreme, am avut în jurul meu exemple de oameni care au renunțat la perfecționism și vrăjeală și

au realizat lucruri mișto. Așa că am reușit să trec peste această „boală“ grea pe care mi-am indus-o singur.

Dacă și tu ești în aceeași situație, sper ca povestea mea cu greșeli, dar și cu lucruri făcute bine să te inspire să treci la acțiune așa cum m-au inspirat și alții pe mine.

Iar dacă în timp ce citești aceste rânduri ai început deja să te gândești că nu ești suficient de bun pentru a-ți atinge visurile, alungă de pe acum acest gând, deoarece vei vedea că e greșit, așa cum a fost și în cazul meu.

Eu mă uitam la autorii mei preferați, la cât de multe am învățat de la ei și mă întrebam: ce naiba pot eu să-i învăț pe oameni și să nu-i fi învățat ei deja?

Mă uitam la poveștile de viață ale unor oameni care au schimbat lumea și îmi spuneam că povestea mea pălește în fața poveștii lor, că-s prea mic, că nu știu și nu am făcut destule, că nu am experiență sau că nu am citit suficiente cărți.

Era doar o vrăjeală pe care mi-o spuneam ca să nu ajung la momentul în care aș fi spus oamenilor: „Uitați, acesta este rezultatul final, e imperfect, dar cred că așa imperfect cum e, v-ar putea ajuta“.

Îmi era frică, iar frica mă paraliza. Ăsta e adevărul! Îmi puneam standarde atât de înalte, încât dacă alții ar fi făcut la fel ca mine, lumea nu ar mai exista așa cum o știm noi acum.

Uitam că pentru a fi capabil să ajuți pe cineva nu trebuie să ai toate răspunsurile din lume, ci doar să fii cu câțiva pași înaintea sa, astfel încât să-i poți arăta calea care te-a dus acolo.

Dacă vreau să învăț programare, nu o să merg la unii dintre cei mai cunoscuți programatori din lume dacă eu nu știu nimic. Sunt foarte puține șanse ca unul ca Zuckerberg sau Bill Gates să accepte să îmi arate cum se scrie un cod. Ei sunt într-un al punct al vieții lor acum.

Dar dacă m-aș duce la un puști foarte talentat, un viitor Gates care nu are încă foarte mare succes, dar știe mult mai multe decât mine în acest domeniu, probabil că nu aș avea niciun fel de probleme din a-l angaja.

Așa și eu. Nu o să-i pot da lecții de viață lui Musk despre cum să-și urmeze pasiunea sau cum să construiască un business profitabil, dar, cu siguranță, te pot ajuta dacă ești în punctul în care și eu eram în urmă cu ceva vreme.

Acesta este un lucru pe care eu l-am uitat. Am uitat că a fost o vreme în care doar visam cum este să nu trebuiască să mă duc la un job care nu îmi place, visam să fiu liber să-mi urmez pasiunea unde și când vreau și mai visam să fac bani din asta.

Acum am realizat toate aceste lucruri și deși nu te pot învăța cum să ajungi miliardar, îți pot spune care sunt pașii prin care ajungi să-ți construiești o viață mișto în jurul pasiunii tale.

## Ce vei învăța din această carte

Ca să-ți atingi visurile într-un mod sănătos și sustenabil, te voi învăța **cum să ai grijă de mintea, corpul și emoțiile tale.**

Vei învăța cum să recunoști minciunile pe care ți le spui și pe care le accepți de la alții și cum să-ți creezi un mediu care să te susțină. Vei învăța cum să refuzi să joci în jocurile altor, căci acesta este singurul mod în care le poți câștiga. Vei învăța cum să-ți găsești echilibrul, răbdarea, consecvența și bucuria de a trăi.

Vei învăța ce înseamnă reziliența și cum să te încrezi în tine chiar și atunci când pare că meciul este încheiat, iar tu eşti un pierzător. Te voi învăța cum să folosești în mod sănătos instrumente foarte puternice, dar periculoase, precum social media, pentru a-ți promova afacerea sau a te dezvolta. Vei învăța cum să relaționezi cu cei din jurul tău, astfel încât toată lumea să aibă de câștigat. Și, nu în ultimul rând, vei învăța cum să înveți, astfel încât să poți face orice îți dorești.

Am uitat că știu și că am aplicat toate aceste lucruri, deoarece, odată ce am trecut prin ele, mi se păreau banale. De asemenea, am uitat, probabil intenționat, că fiecare expert care a realizat ceva mișto a trebuit să înceapă de undeva și s-a uitat de jos la cei care au ajuns acolo înaintea sa.

Lumea s-ar opri în loc și nu ar mai evolua dacă toți ne-am compara cu cei mai buni oameni din branșa noastră și am decide că, deoarece există marii perfomeri, nu are rost să mai facem noi nimic.

Căci și cei mai buni din lume au pornit dintr-un punct în care nu erau atât de buni, erau începători sau poate chiar erau „antitalente“. Ba chiar mulți dintre ei au avut aceleași îndoieli pe care le am și eu și, probabil, și tu.

Îți dau un exemplu care, pe mine unul, m-a șocat.

Toată lumea a auzit de Capela Sixtină și de faptul că aceasta a fost pictată de Michelangelo, fiind, probabil, cea mai cunoscută operă de artă a sa.

Ce nu știam eu, și probabil nu știu mulți, este că Michelangelo a acceptat să picteze Capela Sixtină fără tragere de inimă, ba chiar se plângea prietenilor de acest lucru, deoarece el nu se vedea pe sine ca pe un pictor, ci mai degrabă ca un sculptor și nu avea încredere că va face o treabă bună.

Îți poți imagina ce puternică este această frică și de ce am numit-o boală?! Să fii Michelangelo, unul dintre cei mai mari artiști care au trăit vreodată, și, cu toate astea, tu să nu ai încredere în tine. Este aproape incredibil!

Dar uite că mulți dintre noi sunt în această postură și, cine știe, e foarte posibil ca această carte să fie acum în mâinile unui om care, la un moment dat, să devină „noul Michelangelo“ în domeniul său de activitate. Poate că acel om ești chiar tu.

Dacă este să-i dăm crezare lui Malcom Gladwell, unul dintre oamenii cu care eu mereu m-am comparat, totul e posibil și oricare dintre noi poate ajunge cel puțin expert în ceea ce face. Gladwell spune că pentru a fi expert într-un domeniu, tot ce ai nevoie sunt 10.000 de ore de practică deliberată.

Și asta este valabil, indiferent că vorbim de scris, antreprenoriat, sport, artă etc. Dar, atenție, practică deliberată, nu orice tip de practică. Adică nu e suficient să scriu la întâmplare 10.000 de ore. Nu că asta nu m-ar

face un scriitor mult mai bun, dar nu mă va face expert. Nu ajunge să muncești mult. Trebuie să fii și *smart* în munca ta.

Practica deliberată presupune să fii foarte focalizat pe ceea ce faci, atunci când faci, să exersezi intenționat anumite lucruri la care decizi conștient că ar trebui să fii mai bun.

Unul dintre cele mai cunoscute exemple în acest sens este Benjamin Franklin, unul dintre părinții fondatori ai SUA. În adolescență, Benjamin a fost criticat de tatăl său, deoarece nu scria foarte bine, așa că s-a ambiționat să schimbe acest lucru.

Nu știm dacă Franklin chiar era așa de slab la scris sau doar avea un tată foarte exigent, dar cert este că nu a lăsat critica să-l dărâme și nici nu a acceptat că pur și simplu este slab și nu se poate schimba. Benjamin Franklin avea ceea ce experții din ziua de astăzi numesc „growth mindset“, adică „mentalitate de creștere“.

Asta înseamnă că, spre deosebire de majoritatea oamenilor care spun despre ei lucruri precum „sunt dezordonat“, „nu am talent la scris“, „nu mă pricep să vorbesc în public“, „am două picioare stângi“ etc., el știa că poate schimba orice nu îi place la persoana sa. El nu zicea: „Așa sunt eu și nu mă pot schimba“.

Se pare că această mentalitate de creștere este unul dintre elementele care leagă (probabil) toți oamenii de succes.

De aceea majoritatea dintre ei sunt fani a ceea ce americanii numesc *„long life learning“*, adică a învăța

în mod continuu, voluntar și din proprie motivație, nu pentru că cineva sau vreo situație anume le impune.

Revenind la Benjamin Franklin, acesta a început să caute publicații scrise de unii dintre cei mai buni autori ai zilelor sale. Apoi a trecut prin fiecare linie de articol pe linie și a notat sensul fiecărei propoziții. După ce trecea prin ele, rescria fiecare articol în propriile sale cuvinte și compara versiunea sa cu originalul. „De fiecare dată mi-am descoperit greșeli și le-am corectat."

În cele din urmă, Franklin și-a dat seama că vocabularul îl împiedică să scrie texte mai bune, așa că s-a concentrat pe această zonă.

Asta înseamnă practică deliberată și cred cu tărie că oricine adoptă acest concept, indiferent în ce punct al carierei sale se află acum, într-un timp relativ scurt, poate deveni unul dintre cei mai buni experți din țară, apoi poate și din lume.

Revin la povestea mea... Avem vreo 14 ani, eram în clasa a IX-a, un copil timid de la țară, super complexat și „supărat pe viață", deoarece nu avusese niciodată o prietenă.

Colegii știau că sunt un pic ciudat în comparație cu ei și o știam și eu. Sau poate că așa mă vedeam, iar ei doar îmi oglindeau această imagine.

Cert este că nu eram prea popular, ba, mai mult de atât, îți spun un lucru pe care nu l-am spus până acum, deoarece m-a afectat mult prea tare: vreme de doi ani am fost agresat și ironizat public de unul dintre colegii mei,

unul dintre cei mai populari copii din școală (cred că era căpitanul echipei de fotbal).

Motivul? Fiecare dintre noi avea ceva ce celuilalt îi lipsea. Eu aveam bani, el era popular și îndrăzneț. Așa că după ce i-am cumpărat prietenia pentru o vreme (la propriu), căci voiam popularitatea de care el se bucura, la un moment dat, am refuzat să o mai fac. Într-un final, lucrurile s-au reglat între noi, mi-a spus la sfârșit de liceu că îi pare rău pentru tot, așa că nu îi port ranchiună.

Consider subiectul încheiat și l-am menționat doar pentru a înțelege cum am ajuns unde am ajuns și pentru că eu cred că este o lecție în asta: orice obstacol ai întâlni în viață se poate transforma în ceva bun.

Știi vorba aia: dacă viața îți dă lămâi, fă limonadă? Eu zic că dacă îți dă „prea multe", atunci „te-ai scos": te poți băga în afaceri și chiar poți construi un ditamai imperiu comercial care vinde limonadă.

În cazul meu, stresul în care colegul meu mă ținea, amestecat cu timiditatea în exces, a făcut să petrec din ce în ce mai puțin timp la școală și tot mai mult la bibliotecă. Practic, cred că eram pe podium la numărul de absențe.

Dar, cu toate astea, la materiile care îmi plăceau aveam rezultate foarte bune. Acasă nu puteam merge, așa că îmi plăcea să merg la sala de lectură și să citesc tot felul de chestii ciudate din sfera „paranormal" și până la psihoterapie (din care nu înțelegeam mare lucru).

Iar acasă citeam romane cu tot felul de personaje curajoase, deștepte, altruiste, puternice etc. Karl May și

Conan Doyle erau preferații mei și mă puneam adesea în locul lor imaginându-mi cum ar fi să am calitățile lor.

Așa am descoperit pentru prima dată cărțile de dezvoltare personală, la biblioteca publică din Călărași, căutând cumva o modalitate prin care să scap de timiditatea care mă făcea tare nefericit.

De fapt, cred că îmi căutam curajul, bărbăția și orgoliul meu rănit. Aceste cărți au sădit în mine credința că pot trăi o viață extraordinară, că pot avea un impact pozitiv în viața oamenilor și că pot deveni foarte foarte bogat.

La 20 de ani distanță de acele momente, o bună parte dintre aceste lucruri s-au adeverit. Trăiesc o viață extraordinară, am un impact pozitiv în viețile a sute de mii de oameni prin intermediul companiei pe care am cofondat-o (Tikaboo.ro), sunt pe cale de a deveni milionar și visez chiar mai departe. Aș putea spune acum că puștiul nepopular se bucură de ceva popularitate.

Cum am făcut asta?

E simplu de explicat: am lăsat deoparte vrăjeala și m-am pus pe treabă. Dar nu a fost un proces rapid, ușor și nici foarte conștient. De aceea și scriu acum cartea. Sper să pot scurta și ușura drumul pentru alții aflați pe același drum.

Partea cu pusul pe treabă e ceva mai complicată, dar nu e ceva de netrecut și cartea de față asta își propune să facă: să te ajute să-ți dezvolți conștiința de sine, să fii mai onest cu tine și să recunoști vrăjeala pe care ți-o spui singur sau accepți să o asculți de la alții. Sunt convins că,

dacă vei face asta, ai șanse bune să faci lucruri mișto cu viața ta, lucruri la care poate nici nu ai visat până acum.

Acestea fiind spuse, hai să trecem la treabă!

Primul pas înainte de a trece la următorul capitol, dacă nu ai făcut deja, fă exercițiul cu hainele de mai devreme. Dacă nu ești dispus să faci ceva atât de simplu, nu cred că te pot ajuta.

Știu că abia suntem la introducere și tu vrei informațiile alea șmechere. Dar și eu, și tu știm că doar să citești nu te ajută prea mult. Trebuie să faci ce ai de făcut. Așa că te rog de pe acum să-ți iei angajamentul de a face toate exercițiile propuse în carte și de a răspunde la toate întrebările sau o poți returna de pe acum, deoarece nu te va ajuta prea mult.

Și îți mai spun și un alt truc: ia-ți o agendă sau fă-ți un document în care să notezi gândurile pe care le ai, revelațiile, dacă sunt, și pașii de acțiune. Ar trebui să faci lucrul ăsta cu fiecare carte, curs sau podcast prin care treci. Altfel, 99% din timpul tău va fi irosit fără să aducă rezultate concrete. Ia-ți notițe și stabilește cum vei aplica ce înveți și o să fii uimit de ce impact poate avea acțiunea asta în viața ta.

Și pentru că tot vorbim despre adevăr și vrăjeală, adevărul este că orice aș scrie eu aici, majoritatea celor care citesc nu o să-și ia notițe și nu o să profite decât într-o mică măsură de această carte.

Dar sunt împăcat cu această idee. Dacă unul dintr-o sută își va lua notițe, va face exercițiile și va avea rezultate, eu consider că mi-am făcut treaba.

## Capitolul 1

# Cele 4 elemente ale schimbării

Se spune că orice schimbare începe cu un adevăr. Cred cu tărie în această afirmație, dar, cu toate astea, dacă ți-aș spune că sunt 100% sincer cu mine și cu cei din jurul meu, aș spune cea mai mare minciună posibilă.

Așa că nu te aștepta să-ți ofer sau să-ți cer asta.

Adevărul este că să spui tot timpul adevărul e, dacă nu imposibil, unul dintre cele mai dificile lucruri. Din păcate!

Spun din păcate NU pentru că așa este frumos sau etic, ci deoarece cele mai bune schimbări din viețile noastre apar atunci când descoperim, recunoaștem și/sau spunem diverse adevăruri.

Să luăm ca exemplu această carte. La baza ei, stă un adevăr extrem de simplu: majoritatea oamenilor nu trăiesc viața pe care ar putea să o trăiască, nu pentru că nu au ce le trebuie (bani, timp, abilități, șanse etc.), ci pur și simplu pentru că nu vor să recunoască față de ei înșiși ce îi ține în loc.

Indiferent că este vorba de frică, lene, perfecționism, credințe limitative etc., adevărul este că nu vrem să recunoaștem care este problema noastră, căci asta ne-ar face vulnerabili.

Așa că în loc să-și spună adevărul, oamenii își spun povești pe care ajung și ei să le creadă la un moment dat. Și atunci cum dracu› să reușești să ajungi unde vrei dacă tu te minți din start?

Imaginează-ți că participi la un concurs de atletism și nu te pregătești pentru concurs de frica competiției, dar, în schimb, îți faci selfie-uri „la antrenament“ și le postezi pe Facebook ca să creadă lumea că te pregătești. Pe cine prostești? Pe cei de pe Facebook sau pe tine?

E IMPOSIBIL să construiești ceva solid pe o fundație în care s-au strecurat minciuni! Și dacă reușești să faci ceva, mai devreme sau mai târziu, totul se va prăbuși dacă nu ești sincer măcar cu tine însuți.

Ai putea să iei doar lucrul ăsta din carte, să o închizi aici și să decizi ferm ca din această secundă să nu te oprești până nu arunci de pe tine toate straturile de minciuni cu care te-ai învelit și niciodată să nu le mai pui la loc. Și viața ta s-ar schimba radical!

Aș fi putut să-ți promit asta, dar și acest lucru ar fi fost o minciună. Adevărul este că schimbările importante nu se petrec de obicei așa ușor.

Sinceritatea poate fi un punct de plecare excelent, dar mai ai nevoie și de alte elemente pentru a reuși. Din punctul meu de vedere, ca să reușească să facă o

schimbare importantă, majoritatea oamenilor au nevoie de cel puțin unul dintre elementele de mai jos.

## Un eveniment extraordinar în viața ta

Cele 4 elemente ale schimbării:

Elementul # 1 al schimbării: un eveniment extraordinar în viața ta cu o puternică încărcătură emoțională care să ardă vechile tipare, să golească paharul și să facă spațiu pentru a crea un scenariu nou.

Din păcate pentru foarte mulți, asta înseamnă un eveniment nefericit. Dar te pot ajuta și evenimentele pozitive. Spre exemplu, cred că acesta este unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni spun că seminarele ținute de Tony Robbins (sau alții ca el) le-a schimbat viața mai mult decât ar fi putut să o facă o carte.

Informația este aceeași cu cea pe care ai putea să o găsești într-o carte, dar experiența este mult mai puternică. Emoția face livrarea mai persuasivă, motiv pentru care ne este mai ușor să luăm decizii ferme și să trecem la treabă.

Și, cel mai important aspect, emoțiile potrivite și de mare intensitate ne ajută să recunoaștem adevărul, adică să facem primul pas către orice schimbare.

Aș putea spune că aproape toate schimbările importante din viața mea au avut la bază o durere mare. Nu au fost neapărat evenimente tragice, dar au fost lucruri care m-au durut suficient de tare încât să fac o schimbare.

Spre exemplu, că tot vorbeam de armată mai devreme... a fost nevoie de o tăiere de salariu serioasă ca să îmi fac curaj să recunosc că sunt într-o fundătură, că mă mint singur de doi ani de zile, că m-am săturat să îmi socotesc și ultimul leu. De fapt, de ce îmi era frică cel mai tare era gura lumii dacă ar fi fost nevoie să mă întorc la Călărași cu coada între picioare.

După ce ani de zile am trăit pe credit și mă prefăceam că îmi este bine, cum era acum „să mă dau bătut“?

Aici era problema! Vrăjeala pe care mi-o spuneam era că stau acolo, deoarece am făcut ceva investiții emoționale în acel vis și voiam să evit pierderea lor. Era și asta adevărat, căci toți suferim de sindromul jucătorului la cazino, adică deși vedem că pierdem, continuăm să jucăm în speranța ridicolă că ne vom recupera pierderea. Dar adevărul este că îmi era mai tare frică de faptul că va trebui să mă dau bătut și să ofer diverse explicații unor oameni care nu aveau cum să mă înțeleagă.

După ce am recunoscut toate astea, nu m-a mai interesat de ce spun mama, tata și alții care ar fi privit demisia mea ca pe un eșec.

Odată ce am spus adevărul, mi-a fost incredibil de ușor să-mi dau demisia, căci am înțeles că am libertatea de a face ce vreau eu cu viața mea fără să trebuiască să dau explicații nimănui.

Dacă nu aș fi reușit să mă descurc în imobiliare, dacă nu făceam bani în prima lună de imobiliare, eram conștient că ar fi trebuit să plec din București.

Dar eram împăcat cu ideea, căci trecusem peste orgoliul meu imens cultivat de familia mea care a avut întotdeauna o poziție bună în mica noastră societate. Atât de liber mă simțeam, că eram dispus să mă duc măturător sau orice altceva, oriunde în afară fără să simt că trebuie să dau explicații cuiva. Asta după ce am visat cinci ani ce mare ofițer voi ajunge.

Acestea erau gândurile mele și au fost printre puținele clipe în care m-am simțit cu adevărat liber, căci nu mai aveam nimic de pierdut, ci totul de câștigat.

Dacă nu era acea tăiere sau, Doamne ferește, îmi mai puneau guvernanții 2 – 3 sute de lei la salariu, cel mai probabil, aș fi rămas captiv în sistem multă vreme. Poate eram acolo și acum sau poate toată viața. Cine știe?!

Poate acum nu mai eram într-o cafenea drăguță, scriind la această carte, știind că voi ajuta o grămadă de oameni, știind că sunt propriul meu stăpân și nu voi mai avea niciodată o problemă cu banii.

Așa că nu îți pot spune cât de recunoscător sunt pentru clipele grele trăite în armată, dar și pentru faptul că piața imobiliară (business-ul în care am intrat după armată) a picat la un moment dat și nu am rămas nici acolo.

Nu mi-a fost ușor nici la imobiliare să renunț și, oarecum, am retrăit povestea și gândurile din armată. Dar, având experiență, am luat totuși decizia mai repede, iar acum fac ce mi-am dorit mereu: scriu, predau, construiesc afaceri și învăț.

Nimic în viața mea nu mi-a plăcut mai mult decât să scriu și să citesc, să fac planuri și să le transform în realitate. Asta visam să fac din liceu, iar acum lucrul ăsta a devenit realitate.

Dar nu s-ar fi întâmplat dacă nu ar fi avut loc acele evenimente sau altele precum faptul că nu am reușit la 20 de ani să mă angajez ca pădurar, deși am făcut ce făcea tot românul pentru un post „bun“ la stat.

Așa că sfatul meu ar fi ca **de fiecare dată când ai un eveniment neplăcut în viața ta, să te întrebi: ce oportunitate mai mare decât durerea de acum se ascunde în spatele acestei probleme?**

Dacă o să crezi cu adevărat că așa stau lucrurile, îți garantez că viața ta se va schimba, vei deveni mai rezilient, mai relaxat și mai capabil de a depista oportunitățile și de a profita de ele.

Pentru mine, această întrebare a făcut minuni.

## Un mediu care să te susțină în permanență

Elementul # 2 al schimbării: Un mediu care să te susțină în permanență

Energia pe care o creează un eveniment cu puternic impact emoțional poate fi uneori suficientă să-ți schimbe viața pentru totdeauna. Dar, de cele mai multe ori, dacă nu e completată de schimbarea mediului în care trăiești, efectele ei dispar după o vreme.

Ne este atât de greu să spunem adevărul, deoarece trăim în medii în care nimeni nu spune adevărul și nu-l mai recunoaște. Și dacă vezi adevărul, e periculos să îl spui, pentru că îți vei atrage ura celor care vor să fie lăsați în povestea lor.

Tocmai de aceea ai nevoie ca permanent să înveți și să te lași inspirat de oameni care fac lucruri mișto și care nu se tem de realitate. Nu trebuie să fie mai buni decât tine în toate domeniile, ci trebuie doar să aibă abilități, cunoștințe și experiențe care ție îți lipsesc. Și să fie onești cu ei înșiși.

Evident că cel mai bine ar fi să poți avea acces direct la ei, să puteți petrece timp împreună, să-i vezi cum gândesc și cum acționează.

Sunt mai multe moduri prin care poți ajunge să faci asta:

– mergi la evenimente unde sunt speakeri sau participanți, dar du-te pregătit și hotărât să interacționezi cu ei – nu sta acolo cu morcovul în fund prea timorat să-i abordezi;
– conectează-te cu ei online, oferă-le ajutorul sau idei care i-ar putea ajuta (dacă ai), apoi cere-le sfatul;
– citește și învață în permanență (inclusiv de la ei), astfel încât să poți contribui în orice relație – oamenii buni vor fi atrași în acest fel de tine;
– dacă lucrezi ca angajat, încearcă să lucrezi cu astfel de oameni;
– dacă ai un business sau încerci să faci un business, străduiește-te să ți-i faci parteneri;

– intră în programe de mentorat – cel puțin, pe zona de business sunt o grămadă;
– alătură-te grupurilor de sprijin, creștere și networking (mastermind-uri, cluburi de public speaking sau networking etc.);
– dacă îți permiți, plătește un mentor sau un consultant să lucreze 1 la 1 cu tine – eu, spre exemplu, am intrat în Tikaboo inițial în calitate de consultant și, având în vedere unde a ajuns compania acum pornind de la zero, cred că Florin, colegul meu, a fost foarte smart atunci când a decis (și a riscat) să angajeze un consultant, mai ales că eram și eu la început de drum;
– găsește și tu alte idei.

Cum am ajuns la concluzia că fără un mediu care să te susțină este imposibil să faci ceva?

Am plecat din armată de câțiva ani și mi-am deschis o agenție imobiliară care mi-a oferit mai multe satisfacții ca înainte și m-a ajutat să cresc enorm.

Ca să îmi deschid agenția, am trecut printr-o perioadă foarte grea, aproximativ jumătate de an dacă îmi aduc bine aminte, în care am avut două joburi (militar full time și agent imobiliar aproape full time – cu scopul de a învăța această meserie) și am dormit prin autobuze, pe scaune sau pe jos (în timpul serviciului, recunosc) sub cerul liber și atât cât prindeam. Rareori dormeam acasă și nu mai mult de câteva ore.

Acasă ajungeam doar pe fugă, doar ca să fac un duș rapid și să-mi iau un pachet care consta de multe ori în cartofi prăjiți, pui prăjit și ouă, cam tot ce îmi

permiteam, căci până am învățat această meserie nouă, nici cu banii nu am stat prea bine. Eram mereu stresat, mereu agitat, mereu pe fugă. Eram epuizat!

Așa că atunci când, în sfârșit, visul a devenit realitate, atunci când am văzut că mă pot descurca de unul singur, am fost foarte fericit și foarte mândru de ceea ce am reușit.

Dar fericirea nu a durat foarte mult. După o vreme, nu am mai fost mulțumit de ceea ce făceam și asta din mai multe motive:

– Nu simțeam că prin munca mea chiar ajut pe cineva, deoarece părea că foarte mulți clienți ar prefera un sistem în care să se descurce singuri, iar modul în care lucrau majoritatea agenților (inclusiv eu) reprezenta problema la care ofeream apoi o soluție. Practic, omul nu reușea de multe ori să găsească ce dorea în parte și din cauza noastră, a agenților, care umpleam piața cu anunțuri duplicate ale aceleiași proprietăți. Iar din asta câștigau cu adevărat doar portalurile imobiliare.
– Odată cu scăderea prețurilor și a cererii, mi-a fost clar că o să ajung să câștig din ce în ce mai puțini bani sau o să muncesc din ce în ce mai mult doar ca să păstrez nivelul veniturilor la același punct, nici ăla prea ridicat.
– Nu aveam de la cine să învăț cum să fac lucrurile altfel, așa că mă simțeam blocat.

Aceste motive cumulate și cu altele m-au făcut să decid, la un moment dat, că trebuie să încerc să fac altceva. Nu știu cum, dar în scurt timp am ajuns la mici

comunități românești și străine de bloggeri pasionați de dezvoltare personală.

Așa am aflat de la ei că poți câștiga bani făcând „ceva chestii“ pe internet pe care, sincer să fiu, nu prea le înțelegeam. Ce-i drept, eu visam la asta de ani de zile, dar nu am găsit până atunci ceva sau pe cineva credibil de la care să mă inspir.

Nu am reușit să intru în contact direct cu acești oameni și să mă las mentorat de ei, dar a fost suficient că mi-au dat speranță și dorință de a face ceva.

Înarmat cu nimic altceva decât dorință și speranță, mi-am cumpărat un domeniu: paulmelinte.com. O să țin minte toată viața că mi-am luat domeniul, dar habar nu aveam care e următorul pas, adică cum să fac ca atunci când tastezi paulmelinte.com să apară ceva, orice.

Așa că am scris pe Facebook ceva de genul:

*„Mi-am luat și eu un domeniu. Ce fac acum?“*

Sincer să fiu, nici măcar nu eram sigur că reușisem să înregistrez domeniul, dar aveam o vizionare cu un client undeva prin zona stadionului național din București, așa că am plecat pe fugă și stresat la vizionare.

Când m-am întors, doi oameni pe care nu îi cunoșteam îmi oferiseră ajutorul pe Facebook. Cu unul dintre ei, Cristi Ciuberea, lucrez și acum la Tikaboo după mai bine de șase ani de la acea întâmplare (dacă țin eu minte bine).

Nu îl cunoșteam pe Cristi, nu am interacţionat niciodată, dar în urmă cu ceva timp, am început să-mi construiesc o rețea virtuală de prieteni care fac ceva cu

viața lor. Obicei pe care îl practic și în ziua de astăzi, chiar dacă nu mai petrec așa mult timp pe Facebook. De fapt, aș zice că e una dintre acțiunile care mi-au schimbat radical viața.

Dacă nu ar fi fost acei oameni care să mă sprijine la început pe zona asta tehnică (Mircea Frățilă a fost un al doilea om care m-a ajutat) în mod GRATUIT, poate că aș fi continuat, poate că nu. Dar sigur ar fi fost mult mai greu, căci nu știam absolut nimic.

De asemenea, dacă aș fi avut pe cineva care să-mi dea pașii siguri prin care pot ajunge să construiesc un business în jurul pasiunii mele și să mă sprijine în tot acest demers, sunt convins că aș fi ajuns în punctul în care sunt acum cu cel puțin 1-2 ani mai devreme.

E drept că erau ceva oameni care își ofereau ajutorul pe zona asta, dar o făceau contra cost, iar eu nu îmi permiteam să-i plătesc. Sau, cel puțin, așa credeam că nu îmi permit.

De fapt, ăsta este unul dintre motivele pentru care scriu acum această carte (dincolo de faptul că voi câștiga bani și fac ce am visat mereu – lucru în legătură cu care nu pot să mint).

Mă simt recunoscător pentru ajutorul primit, așa că deși este o parte care chiar azi a simțit o frică de a nu da informații aproape pe nimic care mie mi-au schimbat viața și care vor fi folosite inclusiv de „concurenții mei", consider că trebuie să ofer înapoi lumii din cadoul primit.

Acesta este modul meu de a contribui, căci cred că oricine își permite să plătească câteva zeci de lei pentru

o carte care să-i schimbe viața. Iar dacă nu își permite și îmi scrie asta, îi ofer cu drag cartea cadou, căci și eu am fost ajutat atunci când am început.

## O viziune clară și în care să crezi cu tărie

Elementul # 3 al schimbării: O viziune clară și în care să crezi cu tărie, nu visuri preluate de la alții

Nu am fost niciodată fanul legii atracției sau al altor teorii de acest gen. Am încercat să văd celebrul film „Secretul“ de mai multe ori, dar am adormit de fiecare dată. Prea monoton pentru firea mea agitată (de atunci) și nu știu de ce, dar scepticul din mine ieșea la iveală de fiecare dată. Dar chiar și în aceste condiții, nu pot să nu recunosc că am o lege a atracției proprie.

Cred că îi voi spune legea lui Paul. Sau am o ideea mai bună. O să-i spun ***legea pădurarului*** ca reminder pentru anii petrecuți în armată. Așa îmi spuneau unii colegi, la mișto, deoarece astea erau studiile mele: un liceu de pădurari. Iar ei nu puteau vedea în mine potențialul pe care, la un moment dat, nici eu nu îl mai vedeam.

*„Legea pădurarului“* nu prea are de-a face cu Universul care conspiră în favoarea mea, cum ar spune Coelho, ci mai mult cu modul în care funcționează mintea umană.

Ideea în care cred este următoarea:

Trăim într-o lume în care la aproape **orice ne dorim cu tărie, dacă dărâmăm zidul de minciuni din**

**jurul nostru, putem găsi o multitudine de căi** prin care am putea să ne atingem visul.

Trebuie doar să credem că aceste căi există și le vom vedea. Nu contează că în acel moment ești doar un soldat angajat care a crezut că va face carieră în armată, dar a ajuns acolo și a început ca zi de zi să dea cu mătura, să spele WC-uri, să mute tone de vopsea lavabilă sau să scoată copaci din rădăcină cu „Matei Nebunul“, un alt coleg cu care concuram în această activitate (dar și la băut).

Important nu este de unde începem – chiar dacă un start bun e un avantaj de necontestat, ci să avem mintea deschisă la oportunități și să nu așteptăm ca aceste metode prin care ne putem îndeplini visul să pice din cer. Trebuie să le căutăm activ.

Problema este că multe dintre visurile noastre nu sunt suficient de puternice ca să ne facă să găsim acele soluții prin care le putem atinge. În plus, cele mai multe visuri nu sunt nici suficient de credibile ca să ne dea tărie să urmăm drumul odată ce l-am găsit.

Asta e tot! Asta e legea atracției în care eu cred.

Dacă îți dorești ceva foarte foarte tare și crezi că mintea creează realitatea, vei găsi cel puțin o cale. Dacă crezi că ești capabil și meriți să-ți îndeplinești acel vis, dacă tu crezi că visul este tangibil și te vezi atingându-l, atunci o vei face.

Nu am nici cea mai mică urmă de îndoială.

Cei care au credință și o imaginație puternică găsesc cel puțin o cale și o urmează. Ceilalți găsesc doar scuze și fundături din care nu văd ieșirea.

Ani de zile mi-am dorit să scriu o carte. Știam că aveam ce îmi trebuie, știam că am capacitatea de a pune acea carte în mâinile oamenilor (căci marketingul reprezintă jobul și pasiunea mea) și astfel să le dau o mână de ajutor. Ca să nu mai zic de faptul că știam clar că tot acest demers mi-ar fi adus și mai multă prosperitate financiară și mi-ar fi deschis o grămadă de drumuri mișto.

De ce nu am scris-o atunci?

Cred că este evident: nu credeam în acea viziune. Nu mă vedeam ținând această carte în mână. Așa că inventam scuze: „Mai trebuie să vând de nu știu câte sute de mii de euro ca să fiu credibil și să am o poveste și mai de succes ca acum“, „Trebuie să mai citesc alte câteva zeci/sute de cărți“, „Trebuie să îmi perfecționez scriitura“, „Nu am timp acum“, „Trebuie să am un milion de euro în bancă“ etc.

Incredibil câte piedici absurde îmi găseam. În clipa în care m-am văzut ținând în mână această carte și am văzut impactul pe care îl voi avea în viețile oamenilor, a fost ca și cum aș fi scris-o deja.

Toate acele scuze au dispărut sau au devenit extrem de slabe că nici nu știam dacă ar trebui să mă laud singur, să mă cert pentru amânare sau să râd de mine.

Așa că ce fac acum este doar o simplă formalitate. Și la fel ar putea deveni și pentru tine împlinirea visului tău, o simplă formalitate, dacă ai fi 100% sigur că asta vrei și că este posibil. Motiv pentru care, de-a lungul acestei cărți, mă voi strădui să te ajut să-ți clarifici atât ce vrei, cât și să înțelegi cum și de ce este posibil.

Începem acum! Ce vrei cu adevărat de la viață?

Unii oameni ar putea spune că știu deja, dar s-ar putea să aibă ceva îndoieli adânc ascunse în sufletul lor. Alții au doar o idee vagă. Mulți nu au nici cea mai mică idee ce vor, dar, cel mai probabil, știu ce nu vor. De ce e atât de greu să spunem ce vrem de la viață?

Păi, cum să nu fie?! Am fost oare educați să spunem ce simțim și ce ne dorim? Bineînțeles că nu!

Am fost educați să nu cerem prea multe, căci părinții noștri nu au de unde să ne ofere mai mult și mă refer aici la generația mea și cei mai în vârstă, pentru că acum lucrurile încep deja să se schimbe.

Am fost educați să credem că a-ți exprima emoțiile, a spune deschis ce crezi și ce vrei, a visa cu ochii deschiși și multe alte „prostii“ de genul ăsta sunt greșite și ne vor dăuna. Am fost educați că, odată ce am zis ceva, trebuie să mergem înainte, deoarece nu e frumos să ne răzgândim. Am fost învățați că cea mai bună strategie pentru a reuși în viață este să facem ce face turma.

Și nu îi spun turmă cu scopul de a jigni pe cineva sau de a sugera că cei care nu fac parte din ea sunt mai cu moț. Îi spun turmă, deoarece aceia care ne conduc asta vor să fim cu toții: o turmă care nu-și pune prea multe întrebări. Și până acum le-a cam ieșit planul.

Turma merge la facultate, aleargă după un job bun, face rate la casă, naște și crește copii... așa trebuie să facem și noi. E turma fericită în ansamblul ei? Poate că da, poate că nu. Părerile sunt împărțite. Dar atât părerile, cât și întrebarea sunt inutile.

Dacă un miliard de oameni sunt fericiți și mulțumiți atunci când urmează o cale, nu înseamnă că și tu vei fi sau că ar trebui să urmezi acea cale doar pentru că este sigură.

Valabil și invers! Nu trebui să faci ceva diferit doar pentru că așa e la modă. Nu trebuie să-ți dai demisia, să te apuci de antreprenoriat, să te căsătorești târziu sau deloc sau să pui cariera pe primul loc doar pentru că așa începe să fie la modă.

Ambele abordări sunt minciuni pe care tabere diferite încearcă să te facă să le înghiți nemestecate. Adevărul este că, pentru a fi fericit, trebuie să experimentezi constant, să te observi și să te asculți cu atenție. Iar răspunsul va veni, dacă nu este deja în tine.

Eu, spre exemplu, obișnuiam să cred în exerciții de tip „ziua perfectă“ care îți cereau să îți descrii cu detalii cât mai fine cum ar arăta pentru tine o zi perfectă.

Problema cu acest tip de exerciții este că presupun din start că tu știi deja tot ce vrei de la viață și s-ar putea să te facă un pic inflexibil dacă nu conștientizezi că dorințele tale sunt schimbătoare.

Este important să fii flexibil, deoarece azi crezi că vrei ceva, dar mâine s-ar putea să te răzgândești. Nu-ți pune singur piciorul în prag. De fiecare dată când constați că vrei altceva, dă-i înainte cu entuziasm și curiozitate. Dar nu te atașa de visurile de ieri dacă simți că energia din spatele lor a dispărut.

Uneori, visurile se topesc, pentru că, pur și simplu, au fost firave de la început. Sunt însă și dăți în care

energia din spatele visului a dispărut, deoarece nu am știut să întreținem focul sau i-am lăsat pe alții să ni-l stingă. Tocmai de aceea este important să cauți să înțelegi cât de mult îți dorești acel lucru sau dacă te face cu adevărat fericit, căci, de multe ori, realitatea nu corespunde cu imaginația noastră.

Nu ai de unde să știi cum este să fii un pictor, avocat, antreprenor, bancher, doctor sau mai știu eu ce aspirații are fiecare până nu încerci. Unii oameni nu sunt siguri nici de sexualitatea lor, apoi de ce vor să facă toată viața. Doar timpul și încercarea îți vor spune dacă ți-ai dorit cu adevărat acel lucru sau ți-ai dorit o imagine ireală a sa. Așa că este important să nu pleci la drum cu ideea „fac asta fie ce o fi".

Asta nu înseamnă să nu îți dorești acel lucru cu tărie sau să nu întreții visul, cum am spus mai devreme. Tot ce spun este că ideal e să-ți păstrezi opțiunea de a te răzgândi, de a te juca și de a afla ce îți place și ce nu, ce îți dorești cu adevărat și ce este doar un moft care o să dispară repede.

Deschide uși, dar nu permite nimănui, nici măcar ție, să-ți pună piciorul în prag.

Fă asta și vei elimina mult stres inutil din viața ta, plus că vei economisi poate chiar și ani din viață pe care altfel ai fi riscat să-i pierzi (plus bani, plus energie).

Iar atunci când ai descoperit un vis la care ții cu adevărat, gândește-te la el ca la un foc. Un foc îți poate crea un mediu plăcut în care să trăiești și, de asemenea, te poate ajuta să-ți gătești mâncarea, să-ți faci un ceai sau să-ți încălzești apa de care ai nevoie.

Visurile, ca și focurile, sunt elemente importante din viețile noastre, dar ca să beneficiem de ele, trebuie să le aprindem, apoi să le întreținem, căci singure se mai aprind, dar pe perioade medii și lungi nu prea se întrețin fără ajutor.

## Controlul timpului, atenției și energiei tale

Elementul #4 al schimbării: Controlul timpului, atenției și energiei tale

În timp ce scriam această carte și făceam diverse experimente pe mine, mi-am dat seama că mai există un adevăr despre care mulți vorbesc, dar puțini reușesc să-l integreze în viața lor cu adevărat și de care am uitat:

**Până nu reușești să preiei controlul deplin al timpului, atenției și energiei tale, nu te poți aștepta la prea mari schimbări.**

Hai să-ți zic cum am conștientizat lucrul ăsta și cum, în același timp, am reușit să preiau controlul conștient asupra timpului și energiei mele.

Cum am mai povestit, eu aveam tot timpul *„o mie de idei“* pe care voiam să le implementez cât mai repede, ieri dacă se poate.

Spuneam DA mult prea des, voiam să realizez o mie de obiective în același timp și, drept urmare, obișnuiam să îmi spun O MARE MINCIUNĂ: EU POT SĂ LE FAC PE TOATE!

Puteam pe dracu! Eram tot timpul pe fugă, tot timpul stresat și în întârziere. Făceam o grămadă de lucruri, aveam rezultate bune, dar rareori eram mulțumit de cât de mult și de cât de bine le făceam. Eram dezorganizat, nu pentru că nu aș ști să mă organizez, ci deoarece nu voiam să pierd timpul cu asta. Drept urmare, nu aveam priorități și se vedea asta și în munca mea. Stingeam incendii, deja știam clar că trebuie să le previn înainte să apară.

Toate astea până am decis să încep să-mi programez tot ce am de făcut pe ziua următoare, apoi cu două zile în avans. Dar nu făceam programarea oricum, ci la modul super realist. Nu super optimist, cum eram obișnuit. A fost un șoc să văd că dacă nu sunt foarte foarte atent cu timpul meu, îmi va fi imposibil să fac chiar și o mică parte din ce îmi propun.

Așa că în documentul în care îmi programam zilele, pe ore, am început să pun deasupra zilei în curs prioritățile pe acea săptămână.

A urmat un nou șoc. Am constatat că din cauză că nu îmi stabileam dinainte prioritățile, le acordam mult prea puțin timp. Facebook, Messenger, Insta, dorințele și prioritățile altor oameni îmi consumau tot timpul, toată energia și toată atenția.

Așa că am început să elimin activitățile neprioritare sau să reduc timpul acordat lor. Facebook a fost prima victimă (motiv pentru care un întreg capitol din cartea asta este dedicat rețelelor sociale). Incredibil cât de bine m-am simțit atunci când am început să decid ce vreau să fac cu timpul, atenția și energia mea.

Hai să facem chiar acum, împreună, următorul exercițiu.

1. Ia o agendă sau deschide un document nou pe telefon, laptop, tabletă etc.

Eu mi-am făcut un document în Google Drive care se numește „Programarea zilei“, apoi mi-am pus semn de carte la el ca să îmi apară în bara de marcaje din browser și să-l pot accesa mai ușor.

Pentru mine, așa este cel mai eficient, dar cred că funcționează foarte bine și o agendă.

2. Scrie cele mai importante trei obiective pentru săptămâna în curs.

De preferat ar fi ca aceste obiective să fie corelate cu cele mai importante trei obiective ale tale pe termen mediu și scurt.

Spre exemplu, unul dintre obiectivele mele pe săptămâna asta a fost să scriu minimum o oră pe zi la această carte. Dar când m-am uitat în program, am văzut că nu prea mi-am creat timp pentru acest obiectiv.

Așa că primul pas a fost să reduc durata întâlnirilor. Ce poți face în două ore poți face și într-o oră dacă te concentrezi pe esențial.

Apoi am văzut că mergeam de două ori pe zi la sală, o dată ca să fac cardio și o dată forță. Am stat și am analizat un pic și mi-am dat seama că pot obține deficitul caloric pe care îl cream prin cardio și cu un pic de voință dacă mănânc mai puțin (sau mai inteligent). De asemenea, mi-am adus aminte că 20 de minute de antrenament

de tip HIIT la finalul antrenamentelor de forță îmi va aduce aceleași rezultate sau chiar mai bune decât cardio.

Așa că am luat decizia să fac aceste schimbări, iar astfel să economisesc aproape două ore (drum la și de la sală, schimbat, duș, 50 de minute de cardio) și să le investesc în scris.

Așa că acum, în loc de o oră pe zi, am la dispoziție minimum două ore sau chiar mai mult și îmi voi atinge ambele obiective (pătrățele & mușchi, dar și scrierea acestei cărți).

Ca să reușesc să mă țin mai ușor de priorități, am creat și un tabel cu șapte căsuțe pentru fiecare obiectiv, astfel încât de luni până vineri să pot bifa câte un x în fiecare căsuță. Scopul este să creez un lanț de x-uri pentru fiecare obiectiv ca, într-un final, tabelul meu să arate precum cel de mai jos. Adică să am cinci lanțuri ale victoriei formate din x-uri, câte unul pentru fiecare obiectiv.

| **Activitate** | **L** | **M** | **Mi** | **J** | **V** | **S** | **D** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Mediție | x | x | x | x | x | x | x |
| Scris dimineața | x | x | x | x | x | x | x |
| Scris seara | x | x | x | x | x | x | x |
| Asana | x | x | x | x | x | x | x |
| *Just do it* | x | x | x | x | x | x | x |

Recunosc totuși că în prima săptămână nu mi-a ieșit cum îmi doream și știu și de ce:

a) au fost prea multe obiective;
b) nu exista nicio pedeapsă și nicio recompensă dacă nu reușeam să creez lanțurile.

Adică nu aveam o mizăclară sau o pierdere palpabilă (subiecte despre care voi vorbi și în capitolul al doilea). Așa că am decis ca, de acum încolo, să-mi ofer o recompensă pentru fiecare săptămână în care reușesc să creez aceste lanțuri sau o pedeapsă dacă nu o fac.

O să mă joc cu ambele variante, iar prima pe care o să o încerc este pedeapsa, deoarece frica de pierdere se pare că este un motivator mai puternic decât dorința de a câștiga.

Așa că profit de faptul că ieri mi-am refăcut calendarul și programarea numărului de cuvinte pe care le scriu zilnic la această carte pentru a face cu mine următoarea înțelegere: dacă am rupt lanțul la scris sau nu am scris numărul de cuvinte programat, o săptămână de zile din acel moment îmi voi restricționa accesul la orice înseamnă divertisment pe telefon (spre exemplu, Facebook sau muzică) și voi folosi telefonul doar pentru activități utile sau educaționale (podcast).

Nu cred că voi ajunge în acel punct sau că aveam neapărat nevoie de această autoamenințare. Nu cred, deoarece, așa cum vei vedea în capitolul al doilea, am găsit și alte metode prin care să mă asigur că îmi fac treaba. Dar știi cum este: un plus de asigurare nu strică.

De asemenea, o să mai plusez cu încă o înțelegere: pentru fiecare săptămână în care fac lanțul, îmi voi oferi câte o ieșire în oraș la o activitate mișto sau o plimbare pe undeva. Dacă am ratat lanțul, atunci economisesc banii cu care m-aș fi răsfățat și tot câștig ceva.

Later update: se pare că varianta asta cu pedeapsa versus recompensa nu funcționează dacă nu o setezi,

astfel încât să nu mai ai de ales. Cu alte cuvinte, atunci când a venit vorba să mă pedepsesc pentru neîndeplinirea planului, nu am făcut-o. Privind acum obiectiv, era clar că așa se va întâmpla. Dar nu-i nimic. Între timp, am descoperit alte metode pentru a mă face mai productiv, metode pe care le-am testat și funcționează. Spre exemplu, am început să țin scorul și să țin cont de legea lui Parkinson. Dar vei afla despre lucrurile astea un pic mai încolo.

1. Scrie-ți activitățile pe ore și încearcă să te ții cât se poate de mult de program.

Dacă realizezi că nu te poți ține de program măcar în proporție de 70%, atunci sunt două motive posibile:

a) lași emoțiile și obiceiurile vechi să te controleze sau
b) ești mult prea optimist atunci când faci programarea.

Și ar mai fi și punctul c pe care l-am descoperit mai târziu: nu ții scorul.

Rezolvarea la primul punct este că atunci când intervin tentații sau situații care te-ar putea scoate din program, să te oprești și să te întrebi:

Ce se întâmplă aici? De ce ies din program? E un motiv întemeiat? E ceva ce nu pot evita? Sunt de vină emoțiile sau obiceiurile vechi și, dacă da, care? Visul meu nu este suficient de puternic? ș.a.m.d.

Simplul fapt că îți pui aceste întrebări s-ar putea să fie de ajuns pentru a evita deraierea. Eu, de exemplu, am deraiat în seara aceasta de la programul meu și am petrecut un pic de timp pe un grup de Facebook citind și

comentând la o postare. Nu e o tragedie că am făcut-o, dar cred că-mi poate fi foarte util să-mi înțeleg motivația și cum am ajuns în acea postură.

Am analizat și uite ce am învățat din asta:

1. Puterea impulsului este foarte mare, așa că dacă nu vrei să deraiezi de la programul tău, nu deschide deloc Facebook, Instagram, LinkedIn, e-mail etc. atunci când ai altceva de făcut. Nu-ți pune la încercare voința dacă nu ești nevoit. Nici măcar pentru o secundă, căci secunda aia se va transforma, de multe ori, în zeci de minute care, adunate de-a lungul anului, se vor transforma în zile în care puteai face ceva mai bun.

2. Cu cât începi mai din timp să faci ce aveai de făcut, acum dacă se poate, cu atât scade riscul de a tergiversa acea activitate. E tentant să amânăm, recunosc. Dar cred că putem scăpa de această tentație dacă ne stabilim clar termene la care să facem ce avem de făcut și dacă stăm de fiecare dată și ne gândim la cât de rău ne-am simțit atunci când am amânat diverse lucruri până au devenit urgențe. Scopul este să vedem clar că durerea pe care amânarea ne-o poate provoca este mai mare decât cea pe care o vom simți dacă facem ACUM ce avem de făcut.

3. Am o mare dorință de a comunica cu oameni deștepți. Acesta este motivul pentru care am comentat azi pe Facebook, deși nu era urgent sau foarte important. Atât de mare este nevoia asta, încât am amânat lucruri mai presante și/sau mult mai importante. Interesant! Acum că știu lucrul acesta despre mine, data viitoare când voi mai avea același impuls, îmi voi pune întrebarea: este acesta cel mai bun tip de comunicare pe care îl

pot avea cu un om deștept? Pot oare să folosesc timpul într-un mod mai bun?

Cam astea au fost întrebările și gândurile mele în legătură cu acest subiect care mi-a dat un pic de gândit.

Pentru a vedea de ce nu reușești să te ții de program, îți recomand, de asemenea, să încerci și meditația sau dezvoltarea inteligenței emoționale cu jocuri precum „EQ Game“ (în special, dacă ești părinte).

Apoi, dacă ești genul de om foarte foarte optimist, entuziast și încrezător și constați că de fiecare dată îți asumi mai multe decât poți duce, e vremea să începi să lucrezi la o nouă imagine de sine, una în care te vezi ca pe o persoană echilibrată și realistă. Imaginează-ți frecvent că ești acel om optimist, dar echilibrat. Vorbește și poartă-te ca și cum ai fi deja așa și curând vei vedea și schimbarea.

Adu-ți aminte că ești om. Ai și tu anumite nevoi... ți se mai face foame sau sete, mai sună telefonul sau mai intervin diverse lucruri. Așa că mai bine este să pui pe listă mai puține activități, dar să le faci bine și fără stres decât să pui o grămadă, să faci foarte puține spre deloc, să nu le faci bine și să te stresezi din această cauză. Remember: less is more!

Consider că subiectul programării activităților cât mai în detaliu este atât de important, mai ales dacă îți propui să faci foarte multe lucruri, încât o să constați că am vorbit despre el și în capitolul care urmează.

## Capitolul 2

# Gestionarea obiectivelor, a așteptărilor și a emoțiilor

În capitolul anterior, am stabilit împreună că primul pas spre visurile tale este să spui adevărul, iar a începe să spui adevărul este cea mai mare schimbare pe care o poți face în viața ta. Așa că am vorbit și despre cele 3 +1 elemente fără de care nu ai putea să faci această schimbare.

Acum probabil că ai vrea să treci la treabă, să-ți stabilești ce vrei cu adevărat de la viață și să începi să urmărești acele visuri. Am putea face asta, dar cred că ne-am pripi.

Spune-mi, te rog: de câte ori nu ți-ai stabilit obiective și ți-ai făcut așteptări, iar, în final, tot ce ai obținut au fost dezamăgiri?

Probabil că au fost câteva ocazii. Așa că nu ar fi mai înțelept ca de data asta să încerci o altă abordare?

Eu spun că da. De aceea, înainte să ajungem la acești pași, o să înveți cum să-ți gestionezi obiectivele, emoțiile și așteptările.

## Când și de ce ne afectează optimismul

Mă consider o fire foarte optimistă, iar asta vine cu avantaje, dar și cu dezavantaje.

Antreprenorii sunt, prin definiție, niște oameni cu un optimism peste medie. Acesta este, în același timp, darul, dar și povara lor.

Unul dintre beneficiile majore ale optimismului este că îți dă puterea să începi foarte multe lucruri, să-ți faci planuri mărețe și să pornești la drum, chiar dacă nu ai încă tot ce îți trebuie pentru a reuși.

Optimismul este un combustibil foarte bun și un bun punct de plecare. Spre deosebire de sceptici sau pesimiști, optimiștii, atunci când au o idee ce li se pare genială (și lor li se par multe idei geniale), obișnuiesc să le spună tuturor despre ea și, de multe ori, trec imediat la treabă fără să se gândească prea mult.

Ăsta nu ar fi un lucru rău dacă, mai devreme sau mai târziu, nu s-ar dezumfla și ar mai pune încă un proiect pe lista ideilor geniale care au murit prematur.

Chiar anul acesta am pornit cel puțin trei proiecte unde am consumat timp și energie o vreme după care am renunțat sau le-am pus pe pauză. Le-am oprit sau le-am pus pe pauză, nu pentru că ar fi fost niște idei rele, ci pentru că am supraestimat capacitatea mea de a lucra la toate aceste proiecte în același timp.

Cu alte cuvinte, nu am stat prea mult să mă gândesc la ce presupune aceste proiecte, dacă am sau nu

resursele necesare să mă ocup de ele și cum îmi va afecta restul vieții.

Păi, ce?! Eu eram prost să stau să mă gândesc și să pierd ocazia? Bineînțeles că nu! Rezultatul? Nu doar că nu am reușit în aceste proiecte, dar am și pus în pericol atât Tikaboo (proiectul la care am lucrat în ultimii ani), cât și propria mea sănătate fizică și psihică.

Am ajuns în această situație din același motiv pentru care obișnuiam să întârzii adesea la întâlniri: optimism exagerat.

Așa că dacă obișnuiești să întârzii la întâlniri sau să lași lucrurile pe ultima sută de metri, apoi să încerci să îngrași porcul în ajun, fii atent la ce urmează să spun.

De unde știu că optimismul meu era exagerat? Simplu! Ignoram sau negam orice problemă, semnal de alarmă sau lucru care nu îmi plăcea. Practic, eram struțul care își băga capul în nisip sperând că totul va fi bine, ceea ce nu e tocmai cea mai bună „strategie". „Mă descurc eu cumva..." Asta era strategia mea.

În momentul în care am început să-mi notez tot ce am de făcut și am văzut cât de multe task-uri am de realizat și cât timp durează fiecare activitate în mod real (nu cum visam eu), am înțeles cât de departe de adevăr era optimismul meu.

Sau, mai bine zis, ceea ce eu credeam că este optimism, căci există și un alt tip de optimism, cel adevărat, cel care nu exclude realitatea și care te ajută să înțelegi că totul va fi bine, chiar dacă mai pierzi din oportunități.

Dar **să-mi notez tot ce am de făcut** nu a fost de ajuns. Asta a fost abia **primul pas**.

**Al doilea pas a fost să aleg din tot ce am de făcut task-urile prioritare.**

Apoi să decid ce nu era atât de important și mai putea aștepta, dar și ce era pur și simplu balast sau umplutură și de care mă puteam lipsi cu ușurință.

Deși nu aș fi crezut, deoarece credeam despre mine că sunt un tip destul de eficient, se pare că pierdeam foarte mult timp. Una dintre cauze era incapacitatea mea de a alege.

Mi-am dat seama că băgam capul în nisip nu neapărat din cauza fricii, ci deoarece nu voiam să recunosc: *„Bă, pot face doar x, y, z, iar la restul va trebui să le spun pas sau să-i las pe alții să le facă, adică să deleg, să elimin sau să pun pe pauză“*.

Cu alte cuvinte, eram prea calic să renunț la vreuna dintre oportunități, motiv pentru care preferam să mă mint că-s Superman. Dar acum, când mă uit în urmă, îmi dau seama că eram de-a dreptul bezmetic. În loc să merg țintă spre obiectivele mele și să le ating unul câte unul, eu alergam de nebun de la o oportunitate la alta.

Sau uite o metaforă mai bună... imaginează-ți un om care merge la supermarket fără coș în ziua cu cele mai multe reduceri din an (un Black Friday real – nu vrăjeala de la noi). Neavând coș, își ține cumpărăturile în brațe.

În primă fază, e ok, se descurcă. Dar pe măsură ce vede tot mai multe chilipiruri pe care nu vrea să le scape,

le ia, dar devine tot mai greu să țină toate cumpărăturile în brațe. Evident că, la un moment dat, le scapă pe toate pe jos. Norocul lui că nu s-a spart nimic, încă, dar toată lumea se uită la el. E jenat, dar nu vrea să renunțe la nimic.

De ce nu renunță, deși probabil că îi este și lui clar, ca și celor care se uită la el, că nu are cum să le ducă pe toate. Nu știm exact, dar poate că în mintea lui s-ar putea să creadă că nu se va mai întâlni cu o astfel de ocazie. Le așază pe toate în brațe, se ridică, dar nu apucă să facă nici măcar un pas că iar le scapă.

Și tot așa povestea se repetă până va înțelege că trebuie să ia doar lucrurile de care are cu adevărat nevoie sau pe care și le dorește cu adevărat, căci și dacă ar fi avut un coș, nici în acela nu ar fi putut pune la nesfârșit.

Capacitatea noastră de a profita de diverse oportunități are o limită, iar dacă nu știm să prioritizăm și să ne concentrăm pe ceea ce contează, riscăm să nu ne alegem cu niciuna. Mai grav de atât este să nu înțelegem că atunci când toate oportunitățile par la fel de bune, o poți alege pe oricare dintre ele și îți va fi bine.

Dacă nu, vei fi precum măgarul înfometat care într-o zi a intrat în grajd și s-a trezit la o distanță egală de două căpițe de fân. Ambele erau la fel de mari și de apetisante. Așa că măgarul nostru nu știa pe care să o aleagă, motiv pentru care a tot stat și s-a gândit... până a murit de foame cu fânul la nasul lui.

Cum evităm să fim precum acel măgar? Cum alegem, cum prioritizăm și cum ne focalizăm pe ceea ce contează? Explic în următoarea serie de pași.

## Gestionarea obiectivelor și a așteptărilor – pași de acțiune

### *Pasul # 1: Scrie tot ce vrei să realizezi pe termen lung*

Pot fi lucruri concrete, precum „Vreau să dețin o casă pe malul mării, în... localitate, cu o terasă de... metri, pe care să pot...“ sau poți, spre exemplu, să zici că vrei să trăiești toată viața ta ca scriitor fără să definești neapărat câte cărți vrei să scrii sau pe ce teme.

În acest punct, important nu este să fii foarte specific (deși nu strică), ci doar să înțelegi ce îți dorești cu adevărat și, în același timp, să conștientizezi care este motivația din spatele acestor dorințe și cât de solidă este ea.

Dacă motivația nu este solidă, există riscul ca după ce ai investit timp și efort considerabil, să îți dai seama că nu mai vrei acel lucru și, astfel, efortul și timpul tău să se irosească.

Așa că foarte mare atenție atunci când îți notezi toate aceste visuri/obiective. Sfatul meu este să meditezi bine la ele și să-ți pui întrebări de clarificare precum:

a) Cât de tare îmi doresc acest lucru pe o scară de la 1 la 10?
b) Ce s-ar întâmpla dacă nu l-aș obține niciodată?
c) Cu ce se va schimba viața mea dacă l-aș obține?
d) Dar dacă aș afla chiar în clipa asta că este un vis imposibil?
e) Sunt acele schimbări reale sau doar imaginare?
f) Ce altceva mai bun ratez urmărind acest vis?

g) De ce îmi doresc asta, și nu altceva?
h) Ce valori, nevoi, dorințe profunde ale mele sunt satisfăcute de acest vis?

Folosește aceste întrebări ca punct de pornire, apoi pune-ți și alte întrebări care îți mai trec prin cap. Îți cer să faci asta și să fii foarte meticulos cu acest pas, deoarece nu e nimic mai rău decât să alergi după un vis de care nu îți pasă cu adevărat sau care nu e al tău, ci ți-a fost vândut de prieteni, părinți, profesori, vedete etc.

De altfel, o să constați că atunci când îți este foarte foarte clar ce îți dorești de la viață, atunci când începi să lucrezi la visurile care te fac cu adevărat să te simți viu, rezultatele se văd mult mai rapid, energia ta crește și la fel și gradul de fericire. Aș putea spune că fericirea este capacitatea de a ști exact ce vrei și ce nu vrei și de a nu face compromisuri în acest sens.

Nu trebuie să ai milioane de dolari sau diverse bunuri materiale ca să fii fericit, ci doar să simți că mergi în direcția bună și că astfel evoluezi și îți trăiești viața.

Eu, spre exemplu, după ce am trecut prin acest proces de nenumărate ori, am ajuns la o variantă foarte simplificată în care mi-am scris cinci visuri/obiective/dorințe sau cum vrei tu să le spui.

Practic, mi-am stabilit ce vreau din următoarele puncte de vedere:
– familie și viață socială;
– carieră și bani;
– sănătate;
– modul în care îmi petrec timpul, pasiunile mele și starea pe care vreau să o am zi de zi.

### *Pasul #2: Stabilește care e prioritatea ta #1 pe următorul an, ținând cont de obiectivele tale pe termen lung*

Asigură-te că asta îți dorești cu adevărat ca să eviți o schimbare de planuri ulterioară. Asigură-te că acela este cel mai bun lucru pe care îl poți face și că ești conștient la ce altceva va trebui să renunți ca să urmărești acel obiectiv până la capăt.

Spre exemplu, pentru anul 2019, dintre toate visurile mele, mi-am dat seama că ce îmi doresc cel mai mult este exact ce fac acum... adică să termin de scris această carte, să adaug în ea cât de multă valoare pot, apoi să ajungă la cât mai mulți oameni (evident că mi-am stabilit și obiective clare în acest sens).

Desigur că am și alte obiective, dar focalizarea va fi pe acest singur obiectiv. Odată ce am luat această decizie, îmi asum că s-ar putea ca restul să nu se realizeze sau să nu se realizeze în proporție de 100%.

Sunt împăcat cu acest gând, căci dacă într-un an de zile de acum încolo mă voi uita în urmă și voi vedea că am realizat cel puțin acest lucru, știu că voi fi extrem de fericit. Dacă le realizez și pe restul, cu atât mai bine.

### *Pasul #3 Împarte prioritatea #1 în pași de acțiune*

Acesta este, probabil, cel mai dificil pas dacă vrei să îl faci bine, motiv pentru care voi intra destul de mult în detalii.

În aparență, este simplu: împarți prioritatea în pași de acțiune, apoi începi să programezi acești pași pe luni, săptămâni și apoi zile (eu îmi fac programul detaliat chiar și cu două zile în avans).

Dar atunci când în scenă intră optimismul și așteptările, lucrurile se complică. E ok să ai visuri și așteptări mari de la tine pe termen mediu și lung, dar un an de zile este un timp foarte scurt, chiar dacă nu pare așa.

Așa că întrebarea este: vrei ca planurile tale să dea bine pe hârtie sau în documentul în care le scrii sau vrei să fie realizabile? Dacă vrei să fie realizabile, atunci trebuie să lași egoul deoparte și să faci o programare realistă care să nu te facă să te dezumfli rapid dacă lucrurile nu merg așa cum sperai sau chiar erai „convins“ că o să meargă.

Pentru a putea face foarte bine această programare, ai nevoie ca mai întâi să înțelegi și să accepți ceea ce eu numesc *matematica eforturilor*.

Matematica eforturilor

Majoritatea oamenilor supraestimează grav ce pot face într-un an sau mai puțin și, în același timp, subestimează, la fel de mult, ce pot face în cinci ani.

Dacă ești de felul tău un optimist și lucrezi pe un salariu de 1.000 – 2.000 de euro, s-ar putea să-ți fie ușor să crezi că dacă îți deschizi un business anul acesta, vei ajunge în medie să câștigi de 5 – 10 ori mai mult.

Dar s-ar putea să-ți fie imposibil să crezi din tot sufletul că în cinci ani ai putea ajunge să câștigi de 50 – 100 de ori mai mult decât acum.

Însă realitatea este că ai mai multe șanse ca în cinci ani să ajungi milionar sau să fii la extrema opusă, adică falimentar, decât să ajungi ca în primul an de activitate să câștigi la fel sau mult mai mult ca la job.

Cel mai probabil, în primul an, o să câștigi mai puțin ca la job, mult mai puțin. Mai ales dacă nu prea știi ce ai de făcut, nu ai o idee foarte bună, nu ai o echipă, nu ai experiență și nicio serie de abilități, credințe și cunoștințe necesare în business.

De ce se întâmplă asta și ce este de făcut?

Majoritatea celor care își încearcă norocul ca antreprenori sau freelanceri nu înțeleg că lucrurile în viață nu evoluează în mod liniar, ci în salturi imprevizibile, salturi susținute de eforturile anterioare.

Un lucru mega/ultra/super esențial pe care trebuie să-l înțelegi este că, la început, eforturile sunt, de obicei, mult mai mari decât rezultatele. Ba chiar eforturile s-ar putea să îți aducă, în aparență, ZERO rezultate.

Dar, la un moment dat, majoritatea celor care sunt suficient de perseverenți și trec peste „zona de start“ în care cei mai mulți renunță (zona roșie de mai jos), dar și de„zona de platou“ (zona galbenă) în care se pare că muncesc degeaba, deoarece nu mai progresează deloc reușesc să încline balanța în cealaltă direcție.

„Peste noapte“, rezultatele devin mai mari decât munca depusă în acel moment, pentru că efortul depus în trecut începe să dea roade. Acești oameni și companiile lor sunt acum în „zona de profit“ în care lucrurile devin

un pic mai predictibile, chiar dacă surprizele pot apărea oricând.

De fapt, matematica eforturilor nu este întotdeauna logică sau foarte previzibilă.

În acest tip de matematică, sunt și momente în care 1 + 1 = 2, dar, de cele mai multe ori, lucrurile stau cam așa:

Zona critică (zona roșie)

1 + 1 = 0
1+1 +1 = 0
1+1 +1 +1 = 2
1+1 +1 +1 +1 = 2
1+1 +1 +1 +1 +1 = 6
1+1 +1 +1 +1 +1 +1 = 4
1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 9

Aici se liniștesc apele (zona galbenă)

1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 + 1 = 25
1+1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 = 23
1+1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 = 26
1+1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 24
1+1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 28

Crești într-un an cât alții în zece (zona verde)

1+1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 + = 100
1+1 +1 +1 +1 +11+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1+ = 50
1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 + 1 +1= 120
1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 300
1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 350
1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 500
1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 350
1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 1.000
1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 1.500

Nu întotdeauna un plus de efort îți va aduce imediat un plus de rezultat. Uneori muncești, dar dai înapoi în loc să avansezi. Apoi, dacă nu te oprești și mai faci încă un efort, te trezești că ai făcut un pas, dar ai avansat 5, apoi 20, apoi 100.

Desigur că dacă nu te-a luat valul succesului, dacă dintr-odată nu începi să crezi că toți ceilalți sunt sub nivelul tău, dacă realizezi că ce te-a dus până într-un punct s-ar putea să nu te ducă mai departe, atunci știi că oricând există riscul să dai câțiva pași înapoi sau chiar să cazi zgomotos iar în zona de risc.

Da, se poate întâmpla asta chiar și atunci când ai ajuns în zona de profit și, de fapt, se întâmplă frecvent, căci foarte multe dintre companiile care au fost cândva gigantice acum nu mai sunt deloc sau au doar o fracțiune din valoarea și impactul pe care l-au avut atunci când erau în vârf.

Dacă aș fi continuat reprezentarea de mai sus a matematicii eforturilor, la un moment dat, una dintre realitățile posibile ar fi fost asta.

Crești într-un an cât alții în zece

1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 1.000
1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 = 1.500
1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 – 1 = 1.000

Apare, brusc, zona critică

1+1 +1 +1 +1 +1+1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 +1 -1 -1 = 0

Câțiva pași greșiți pot duce la o serie de alți pași greșiți care să te ducă direct în zona critică.

Dar nu este obligatoriu să ajungi acolo. Dacă îți păstrezi capul pe umeri și continui să fii atent și să faci lucrurile bine, pe termen lung, munca ta îți va plăti „dividende“ din ce în ce mai mari. Acesta este unul dintre puținele lucruri previzibile la matematica eforturilor.

Așa cum a spus colegul și prietenul meu Florin Șerban atunci când a văzut cifrele de mai sus, „e precum un bulgăre de zăpadă“, adică pe măsură ce o „rostogolești“, devine din ce în ce mai ușor să obții „numere mari“.

Dar, ca orice bulgăre de zăpadă, dacă nu îl direcționezi bine, și acesta se poate lovi la un moment dat de un zid și se poate face praf.

Motivul pentru care oamenii nu înțeleg matematica eforturilor poartă numele de „wishful thinking“, adică o gândire și credințe care se bazează mai degrabă pe dorințele lor decât pe realitate, muncă consecventă și un pic de răbdare.

De aceea oamenii tind adesea să-și stabilească obiective nerealiste la care o să renunțe atunci când văd că lucrurile nu merg așa bine precum au anticipat (zona roșie) sau tind să tragă concluzia că mai mult de atât nu pot face atunci când se află în zona galbenă. Atunci când crezi aceste lucruri, le transformi în profeții care se autorealizează. Practic, intri într-o capcană pe care ți-ai setat-o singur.

Dar nu am ajunge aici dacă nu ar exista „logica“ bazată pe dorințe sau dacă am fi conștienți că uneori îi putem cădea cu toții în capcană.

De fapt, aș spune că asta este una dintre cele mai mari probleme cu care oamenii creativi, visătorii, antreprenorii și alți oameni de genul acesta se confruntă.

„Wishful thinking“ duce la dezamăgiri, pierderea motivației, stres și presiune inutilă, deteriorarea imaginii de sine și chiar adevărate tragedii financiare atunci când lăsăm tipul acesta de gândire să decidă cât de mare va fi rata la casă sau mașină, ce investiții facem, cum cheltuim bugetul firmei sau pe cel personal.

Tocmai de aceea te sfătuiesc să-ți faci trei scenarii atunci când îți planifici orice lucru: cel mai bun scenariu, cel mai probabil scenariu și cel mai slab scenariu posibil. În felul acesta, eviți așteptările exagerate, așteptări ce pot duce la blocajele și la toate efectele descrise mai sus.

Iar dacă vrei să te simți cu adevărat liber, dacă vrei să faci ceea ce ai de făcut cu cea mai mare plăcere fără frică și fără să fii deloc constrâns de presiunea rezultatelor, **stabilește-ți și un scenariu dezastruos**, adică acel scenariu în care reușești să faci ce ți-ai propus, îți faci treaba, dar rezultatul este de cel mult 10% din cel pe care l-ai stabilit la cel mai bun scenariu.

Apoi pune-ți întrebarea: merită să îmi fac treaba chiar și în acest caz?

Această întrebare s-ar putea să-ți dea o senzație de libertate cum nu ai avut niciodată în viața ta, deoarece te va elibera din strânsoarea puternică a propriilor așteptări.

Practic, îți vei da voie să te apreciezi și să te iubești pentru ceea ce ești deja și pentru eforturile pe care le

depui, nu pentru rezultatul lor imediat, rezultat care nu este cel mai bun indicator la care ne putem raporta.

Eu am făcut acest exercițiu pentru cartea aceasta și chiar dacă impactul va fi la o zecime din ce sper eu, tot va merita din plin. De fapt, chiar dacă impactul acestei cărți va fi de doar 10% din cel mai bun impact la care eu sper, tot va face din 2019 cel mai bun an din viața mea.

Atunci când ajungi la concluzia asta în ceea ce privește obiectivul tău #1, cred că poți spune că ți-ai stabilit obiectivele corect și ți-ai setat așteptările în mod sănătos.

Dar ca să ajungi la această concluzie și să poți continua să-ți faci treaba, trebuie să fii conștient că uneori (sau de cele mai multe ori) lucrurile nu merg așa cum ne așteptăm noi.

Iar asta este ceva normal, mai ales în afaceri. A fi antreprenor presupune a accepta și îmbrățișa incertitudinea, căci oricând pot apărea diverse probleme care să-ți dea toate planurile peste cap.

Uite câteva dintre motivele majore care pot duce la eșecul unui business:

– oamenii nu au nevoie de produsul sau serviciul tău, dar ești prea îndrăgostit de idee ca să vezi asta
– concurența ta se mișcă mult mai bine decât tine sau are resurse/atuuri care ție îți lipsesc
– piața este mult prea mică, aglomerată, greu accesibilă, cu bariere de intrare prea mari sau prea mici
– sincronizarea nu este bună – adică ideea ta ar fi prins acum cinci ani sau, din contra, ar putea prinde abia peste doi ani

– nu ai timpul, energia, banii sau cunoștințele necesare să-ți execuți ideea
– ideea este bună, sincronizarea perfectă, dar tu nu ești (în acel moment) omul potrivit pentru a da viață acelei idei

Dacă înțelegi lucrurile astea, vei fi mult mai puțin atașat de rezultat și te vei putea concentra pe proces fără să te vezi din start cu sacii în căruță. Vei face pentru că îți place ce faci și îți place să te joci.

Mai mult decât atât, dacă înțelegi lucrurile astea, vei fi mult mai puțin atașat de trecut și de investițiile tale de până acum (în timp, bani și efort), adică de ceea ce economiștii numesc „sunk cost".

Asta va duce la un salt serios al șanselor tale de succes. Dar trebuie să înțelegi și următorul lucru: companiile și oamenii, pe măsură ce au succes folosind anumite strategii, refuză schimbarea de frica incertitudinii, așa că nu mai cresc sau chiar se prăbușesc la un moment dat.

În schimb, dacă ai fi conștient că lucrurile sunt tot timpul incerte și singura certitudine pe care o ai este că, la un moment dat, modelul tău de business, produsul/serviciul tău sau tipul de management pe care îl practici vor fi depășite de realitate și de concurență.

Așa că tu trebuie să fii cel care-și omoară propriile idei, produse sau servicii, construind altele mai bune cât timp acestea sunt încă pe val și funcționează binișor.

Imaginează-ți că ești cel mai mare producător din lume de trăsuri și cu doi ani înainte să fie inventat automobilul, tu ai un profit extraordinar. Totul pare să

meargă bine... nu-i așa? De sute de ani oamenii merg cu trăsurile, așa că ce s-ar putea schimba acum? Ai bani, ai reputație, ai cei mai buni meșteri... lumea este la picioarele tale. Toate bun și frumoase, numai că... un nebun lucrează la o trăsură fără cai care te va băga în faliment, deși tu ai făcut (aproape) totul „ca la carte".

Poate că nu ai aflat de acea trăsură decât atunci când a fost prea târziu sau poate că ai aflat, dar ți-ai spus:

*„Ce nebun? Cine a mai auzit de o trăsură fără cai?! Nu are nicio șansă".*

Iar atunci când acea companie va prospera, iar a lui va da faliment, știi ce va zice: „Ce ghinion am avut eu! Ce noroc au avut ei!"

Dar știi ce este asta, nu-i așa? O mare vrăjeală, evident!

Cele mai bune idei sunt considerate adesea prostești sau nebunești de majoritatea oamenilor. Așa că dacă ai o idee care majorității i se pare o idee bună sau ceva normal, atunci s-ar putea să nu fie chiar cea mai bună idee, deoarece i-a trecut vremea.

– Hei, mi-a venit o idee: o să construiesc roboți software care să înlocuiască munca oamenilor și o să-mi numesc compania UiPath – într-o zi, probabil că o să devenim primul unicorn românesc, adică o să fim evaluați la peste un miliard de dolari.

– Du-te, bă, de-aici! Roboții și software-ul sunt jucării. Niciodată nu o să poată face ce face un om și nicio companie care face așa ceva nu are cum să aibă succes. Asta este ceva de domeniul SF-ului. Vezi mai bine câți

bani face Becali din specula cu terenuri. Asta ar trebui să facem și noi.

Atunci când ideile bune sunt înțelese și adoptate de către majoritatea, nu mai sunt, de fapt, atât de bune.

Nu zic că lumea nu mai are neapărat nevoie de ce vrei tu să faci, ci doar că îți va fi foarte greu sau chiar imposibil să faci bani și să construiești ceva dacă te-ai trezit la spartul târgului sau atunci când oceanul (piața) este deja înroșit de sânge, adică plină de rechini care ucid orice competitor îndrăznește să intre pe piață. În plus, în piețele roșii, rechinii ajung în final să se ucidă și între ei, căci sunt într-o cursă la finalul căreia nimeni nu va face prea mulți bani.

„Race to the bottom“ este numele acestui tip de cursă. Adică o cursă în care fiecare competitor trage de prețuri și costuri în jos reducând din calitate și micșorând salariile angajaților sau licitează extra (ca în cazul imobiliarelor în perioadele de boom) până în punctul în care nu mai are unde să ducă prețurile sau licitația și niciun actor din piață nu prea mai face profit.

Aceasta este cea mai proastă cursă în care poți intra. Este o cursă din care, la final, nimeni, nici măcar consumatorul, nu are de câștigat.

Profitul scade, inovația scade, căci nu se mai investesc bani în așa ceva, bunăstarea angajaților scade, deoarece nu mai sunt plătiți atât de bine sau sunt exploatați cu zeci de ore suplimentare, iar toate astea vor duce mai devreme sau mai târziu la servicii și produse din ce în ce mai proaste.

– Hei, mi-a venit o idee: o să fac o companie care va construi cele mai tari smartphones.

– Da, mult succes în lupta cu Apple, Samsung, Huawei și alții!

Piața telefoanelor mobile este una dintre cele mai bune piețe, drept dovadă că Apple este cea mai valoroasă companie din lume. Dar este imposibil să mai intri acum în ea dacă nu ai la dispoziție miliarde de dolari pe care să le investești. Dar chiar și atunci succesul nu îți este garantat, deoarece rechinii din ea sunt mult prea mari, iar barierele de intrare sunt foarte ridicate.

– Hei, mi-a venit o altă idee genială: o să cumpăr un apartament, îl aranjez un pic și îl vând cu un profit frumos peste un an.

– Ești sigur că peste un an bula imobiliară nu se va sparge? Oare nu ar fi trebuit să faci asta acum zece ani când prețurile erau de cinci ori mai mici decât acum când până și nea Costel de la patru, fără prea multă școală, și-a dat seama că este „o idee bună“ să te faci „investitor imobiliar“? Oare nu ar trebui să aștepți ca mai întâi să se spargă bula?

Așa că, revenind la povestea producătorului de trăsuri, întrebarea este: nu ai fi vrut să fii tu acel nebun care construiește trăsura fără cai sau măcar să fii partenerul sau investitorul său?

Dacă ai fi înțeles matematica eforturilor și faptul că incertitudinea și schimbarea fac parte din ea, poate că așa ar fi stat lucrurile.

Fă pașii ușor de făcut stabilind minimul nenegociabil. Ce înseamnă minimul nenegociabil?

Simplu: cantitatea cea mai mică de efort pe care o poți depune fără să ai niciun fel de scuză dacă nu o faci.

Spre exemplu, dacă obiectivul meu #1 este să am un corp cu mușchi bine conturați și un procent de grăsime corporală de cel mult 13%, nu o să îmi stabilesc să fac trei ore de sală pe zi sau mai știu eu ce alt obiectiv de genul acesta.

Dacă aș fi o mașinărie 100% rațională, un robot care face exact ce îl programezi să facă, atunci acest lucru ar avea sens. Dar sunt om, iar oamenii sunt iraționali, adică sunt conduși de sentimente, emoții, prejudecăți si alte erori de logică.

Așa că am slabe șanse să ajung la 13% procent de grăsime corporală dacă îmi propun să stau trei ore pe zi în sală. De ce? Deoarece s-ar putea să mă sperie mărimea obiectivului meu și să nu mai merg deloc la sală.

În schimb, o să îmi propun doar să fiu în sală în fiecare zi sau ori de câte ori consider eu că este optim și realist să fac asta.

Dacă vreau să scriu o carte, nu o să-mi propun să scriu un capitol în fiecare zi, ci doar să deschid laptopul și să scriu măcar o jumătate de oră pe zi.

Dacă vreau să devin un antreprenor foarte bine pregătit (măcar din punct de vedere teoretic), nu o să-mi propun să citesc o carte pe săptămână, ci doar trei pagini pe zi.

Dacă vreau să ajung să fac 500 de flotări fără oprire, nu o să-mi propun să cresc zilnic numărul de flotări pe care le fac cu nu știu ce număr, căci chiar dacă acum două zile am făcut 100, azi s-ar putea să nu am rezerve de forță și energie nici măcar pentru 50. În schimb, o să-mi propun ca la fiecare două zile să fac minimum trei flotări. Iar în timp o să cresc acest număr, dar o să îl țin mult sub ce mi se pare mie ușor de făcut, astfel încât să nu am scuze.

Adoptând strategia minimului nenegociabil, în mod sigur, vei avea zile în care vei face mult mai mult decât minimul și, luate la un loc, vei realiza mult mai mult decât ai realiza dacă ți-ai impune singur anumite obiective mărețe pentru care uneori nu vei avea timp, chef sau energie.

E simplu de înțeles de ce. Eliminând așteptările pe care le ai de la tine, elimini, de fapt, stresul și motivația de a-ți găsi scuze pentru care să nu faci ce ai de făcut.

Dacă eu știu că am de făcut doar trei flotări și știu că trebuie să le fac azi la ora 10:00, o să le fac. Iar dacă simt că am chef și energie, probabil nu o să mă opresc la trei, ci aproape de punctul la care simt că nu pot mai mult. Să zicem că mă opresc la 35 de flotări.

Ce s-ar fi întâmplat dacă, în loc să am ca obiectiv trei flotări în acea zi, aș fi avut 40?

Sunt mai multe posibilități:

a) dacă aș fi fost într-o formă fizică și psihică bună, le-aș fi făcut fără probleme și fără un mare consum emoțional;

b) dacă NU aș fi fost într-o formă fizică și psihică bună, poate că nu aș fi făcut niciuna, deoarece mi s-ar fi părut prea greu și mi-aș fi inventat scuze;
c) dacă NU aș fi fost într-o formă fizică și psihică bună, poate că mi-aș fi folosit rezervele de voință și le-aș fi făcut totuși cu chiu cu vai.

Ultima situație este motivul pentru care cred că pentru majoritatea persoanelor un obiectiv ușor de îndeplinit este cea mai bună abordare.

De ce? Pentru că situația „c" creează în mintea ta o asociere clară între durere și ceea ce ai de făcut. Și cu cât această asociere devine mai puternică, cu atât, pe termen lung, crește riscul de a abandona cu totul acea activitate.

De ce spun pe termen lung?

Deoarece, pe termen scurt, faptul că faci ceea ce ai de făcut, deşi nu ai chef, dezvoltă stima de sine și antrenează mușchiul voinței. Dar voința presupune un mare consum de energie.

Așa că, atunci când faci exces de voință, riști ca în momentul în care ai căzut într-o pasă proastă și creierul simte nevoia de a-și conserva energia, să abandonezi cu totul acea activitate.

Așa că nu e mai simplu să începi cu un minimum nenegociabil și să te folosești de puterea consecvenței pentru a crește acel minim treptat, astfel încât asocierile tale cu acea activitate să fie unele pozitive ca să te poți reîntoarce la ea tot timpul și fără efort?

Eu zic că da și am învățat lucrul ăsta din scurta mea experiență de alergător (un an și un pic, timp în care am alergat și un maraton).

Dacă mă întrebi ce îmi trece prin cap, ce emoții și ce amintiri am legate de alergare, primul lucru la care mă gândesc constă în plictiseala și durerea pricinuită de antrenamentele mult prea lungi și mult prea grele.

Dar lungimea și intensitatea unui antrenament este o chestie subiectivă. Un ultramaratonist obișnuit să alerge sute de km poate vedea 42 de km, cât are un maraton, ca pe un scurt antrenament. Mie însă mi s-a părut o eternitate.

Lucrul ăsta îmi spune că, deși fizic am putut duce maratonul și am scos un timp decent datorită faptului că mi-am folosit voința la maximum pe toată durata lunilor de antrenament, psihic, ar fi trebuit să-mi dau mai mult timp ca să ajung în acel punct, astfel încât bucuria alergării să depășească durerea.

De altfel, dacă vei vorbi și cu alți foști maratoniști, vei vedea că deși la acel moment (după maraton) credeau că vor alerga mereu, acum s-au oprit, iar unii dintre ei spun că nu ar mai face asta niciodată.

Amintirea durerii este mult mai puternică decât cea a plăcerii și dacă nu îți propui foarte rapid după cursă un alt obiectiv care să te motiveze și să te determine să ții scorul în continuare, e posibil să renunți definitiv la alergare.

Un alt lucru foarte important pe care l-am învățat din această experiență este să am grijă să rămân întotdeauna flămând.

Am citit la un moment dat că dacă vrei să revii întotdeauna la scris cu plăcere, nu trebuie să te oprești din scris atunci când nu mai poți de oboseală sau nu mai ai nicio idee, ci atunci când energia și cheful tău de scris sunt încă sus și ai mai fi putut scrie fără probleme câteva pagini. E contraintuitiv, dar dacă te gândești bine, dacă te-ai oprit exact când te simțeai cel mai bine, vei arde de nerăbdare să te întorci la acea activitate.

Gândește-te la tine ca la un scenarist care își scrie propriul scenariu. Ai văzut cum se termină cele mai multe seriale de succes? Într-un punct atât de intens, încât abia aștepți să apară și următorul episod. Și uite așa, episod după episod, devii dependent de acel serial.

Imaginează-ți că aplici același principiu în viața ta de zi cu zi. Care sunt șansele de a face cu plăcere lucrurile care contează? Eu zic că destul de mari.

Aici cred că trebuie să fac o precizare: să găsești modalități prin care să faci lucrurile importante să devină plăcute sau extrem de greu de evitat, este unul dintre cele mai profitabile lucruri pe care le poți face pentru tine, deoarece o să vezi că până și atunci când ai un task foarte mic de făcut, acest minimum nenegociabil, există riscul foarte mare să nu îl faci. Și, din experiența mea de până acum, unul dintre lucrurile care te fac să te îndrăgostești de o anumită activitate este exercițiul repetat care duce la îmbunătățire.

Dacă la început, atunci când am început să scriu la această carte, mă plictiseam și oboseam relativ ușor, după o lună și un pic de când scriu la ea și „mi-am dat drumul la scris pe zi ce trece tot mai tare“, a început să

îmi placă atât de mult, încât dacă nu aș fi avut termen limită azi, 20 ianuarie 2019, probabil că nu aș fi știut când să zic „STOP, am scris suficient la această carte!“

***„Gata, o să fac treaba asta! Ce mare lucru?“***

Asta este una dintre vrăjelile la care trebuie să renunți. Dacă rațional ți se pare un lucru simplu, nu înseamnă că și emoțional va fi la fel și că tu îți vei face treaba așa cum trebuie.

Dacă nu recunoști lucrul acesta, îți va fi extrem de greu să faci schimbări în viața ta, deoarece îți vei propune diverse lucruri, o să crezi că te vei ține de treabă, apoi vei fi luat prin surprindere de faptul că nu faci ce trebuie precum autoritățile române la venirea iernii.

Dacă au fost „n“ cazuri în care ți-ai propus să faci diverse lucruri simple și nu ai reușit, nu crezi că ar fi cazul să schimbi strategia începând prin a recunoaște că, DA, ți se întâmplă uneori lucrul acesta?

Eu unul recunosc că sunt o grămadă de lucruri care ar dura „doar cinci minute“, știu că sunt importante, îmi doresc să le fac măcar să știu că nu mai îmi stau pe cap și, cu toate astea, nu reușesc (încă) să le fac (obișnuiau să fie chiar mai multe, dar le-am dat de cap unora dintre ele).

Spre exemplu, pot să pun pariu că o mare parte dintre cititorii acestei cărți (poate că inclusiv autorul) nu se spală pe dinți atât de des pe cât recomandă dentistul sau atât de conștiincios, adică timp de cinci minute, cum tot dentistul zice că ar trebui.

De ce nu facem lucrurile aparent mărunte pe care știm că ar trebui să le facem?

Din mai multe motive ca, de exemplu:

● Pentru că merge și așa!

Creierul nostru este antrenat ca dacă nu este vorba de reproducere, supraviețuire sau chestii corelate cu cele două, să economisească energie.

Motivul: pe vremea când trăiam în peșteri și mergeam la supermarket cu sulița după noi, eram extrem de conștienți că s-ar putea să nu ne mai întoarcem niciodată de la acea ședință de „shopping". Așa că am învățat să fim economi cu energia pe care o consumăm ca să nu trebuiască să ne riscăm viețile scurte prea des.

Pe lângă activitățile ce țineau de supraviețuire (ca vânatul sau făcutul focului), în to-do-ul nostru își mai găseau loc doar sexul și îngrijitul copiilor, activități dictate atât de genele noastre care își doreau să supraviețuiască și să se înmulțească, cât și de conștientizarea că acei copii erau „pensiile" noastre la care vom apela atunci când nu vom mai reuși să „mergem la piață". De aceea „sexul vinde" și este folosit nonstop de atât de multe companii care vor să-și mărească profiturile.

La fel este și cu dorința de supraviețuire ce este folosită (de multe ori foarte subtil) atât de companii, cât și de guverne pentru a ne controla și dirija acțiunile.

În ultimii ani, am asistat la un fenomen deosebit de periculos: guverne care au încercat să ne dezbine și să bage frica în noi pentru a ne face să alegem siguranța vieții în schimbul libertății și al intimității.

„Vrei să fii în siguranță? Atunci trebuie să îmi dai dreptul de a-ți restricționa libertățile și a-ți viola

intimitatea, astfel încât să știu atunci când cineva te pune în pericol și să iau măsuri.“

Cam asta a fost povestea pe care ne-au vândut-o.

- Pentru că nu există nicio consecință imediată a inacțiunii tale și supraestimezi cât de bine te vei comporta mâine.

Deși, logic vorbind, cunoști consecințele faptelor tale pe termen mediu și lung, nu stă nimeni în spatele tău să te certe dacă nu te-ai spălat pe dinți de data asta. La fel cum nu te ceartă nimeni dacă luna asta nu ai economisit nimic pentru viitorul tău (poate doar cineva apropiat, dacă ai noroc).

O să te mănânce leul dacă nu te speli pe dinți azi? Nu, nu o să te mănânce. O să-ți cadă dinții AZI dacă nu îi speli? Nu, nu o să-ți cadă.

O să ți se întâmple astăzi vreo nenorocire dacă a trecut luna și nu ai reușit să economisești nimic pentru bătrânețe sau zilele în care lucrurile nu vor sta așa de bine? Bineînțeles că nu.

Păi, atunci, de ce eu, evoluția, te-aș obliga să faci asta atașându-le acestor obiceiuri un set de emoții sau senzații?!

Nu o să o fac, căci vreau să-mi păstrez șantajul emoțional pentru a te obliga, spre binele genelor tale, să faci lucruri pe care eu (evoluția) le consider importante și urgente azi.

Așa că îți vei spune că te vei spăla peste cinci minute, data viitoare sau mâine. La fel o să faci și cu economisirea. Sau poate doar o să te amăgești singur. Cine știe

și cine poate protesta când tu ești atât judecătorul, cât și avocatul faptelor tale, iar emoțiile martor nu există?!

Și apropo de leu... cred că nu ar fi stricat dacă am fi putut angaja un leu care să ne mănânce dacă nu ne facem treaba.

De ce crezi, spre exemplu, că toți sportivii, oricât de buni ar fi ei, au nevoie de un antrenor, chiar dacă, de multe ori, acel antrenor nu a ajuns, ca sportiv, la performanțele lor?

Pe lângă ce îi învață antrenorul, eu cred că orice performer se poate folosi de existența unui leu în viața sa care să-i aducă aminte de responsabilitatea pe care o are față de sinele lui din viitor cu tot cu obiectivele, emoțiile și dorințele sale.

Oamenii nu reușesc să economisească pentru bătrânețe și zile negre sau să facă orice altceva i-ar ajuta în viitor, deoarece nu au o legătură emoțională suficient de puternică cu acel EU din viitor.

În momentul în care ne gândim la noi cei de astăzi sau peste un interval scurt de timp, la dorințele, nevoile și visurile noastre, un val de emoții și sentimente ne invadează.

Dar dacă ți-aș cere să te gândești la tine peste 5, 10 sau 20 de ani, probabil că nu vei simți mare lucru. Ca și cum eul tău viitor ar fi un străin.

De fapt, probabil că vei avea reacții emoționale mai puternice la nevoile unui străin care ți se adresează ACUM decât la nevoile tale de peste zece ani.

Și atunci Cum să depui efort și energie pentru „un străin“? Cum poți să amâni plăcerea de a cheltui banii pentru sinele tău de astăzi pentru binele sinelui viitor?

E greu! E mai ușor să-i dai unui străin zece lei pe stradă, dacă îl vezi neajutorat și empatizezi cu suferința sa, decât să pui pentru tine zece lei deoparte pentru sinele tău de peste 30 de ani.

Ne pasă muuuult mai mult de eul prezent decât de eul viitor. Pe cel din prezent îl iubim și am face orice pentru el, inclusiv îl vom sacrifica pe cel viitor.

Atunci când îți cer să te desparți de ceva ce ai deja (timp, bani, energie etc.), în mintea și corpul tău își face apariția frica de a pierde, una dintre cele mai puternice emoții. Această frică și durerea asociată cu actul de a plăti prețul apar chiar și atunci când ne bucurăm de „marfa“ cumpărată imediat. Dar dacă e să facem o plată pentru viitor... durerea se amplifică.

Tu nu simți banii pe care îi pui deoparte pentru viitor ca pe o investiție, ci ca pe un sacrificiu pe care sinele tău prezent trebuie să-l facă pentru sinele viitor. Dar invers se pare că ar fi mult mai ușor. Ne vine simplu să ne amanetăm viitorul în favoarea prezentului.

Economiștii comportamentali au descoperit că oamenilor le este extrem de ușor să-și asume sacrificii/investiții ce țin de viitor, mai ales dacă aceste sacrificii le aduc ACUM un beneficiu pentru eul prezent.

*„Cumpără acum și plătești din ianuarie (sau de la anul)“* a fost una dintre cele mai de succes campanii comerciale pe care marketerii au gândit-o.

Companiile se pare că au înțeles mai bine decât noi cât de mult iubim eul prezent și cât de puțin suntem legați emoțional de viitor. De fapt, cardurile de cumpărături ce îți permit să-ți satisfaci nevoile eului prezent pe cheltuiala eului viitor și întreaga industrie a creditelor personale de consum exact pe asta se bazează.

Cum ieșim din această situație?

Cum învățăm să investim în eurile noastre viitoare, astfel încât atunci când viitorul va deveni prezent, el să fie mult mai bun decât ar fi dacă vom continua pe acest drum pe care îl neglijăm?

## Cum facem să trăim bine toată viața, nu doar acum?

Eu zic că primul pas l-ai făcut atunci când ai înțeles că eul tău viitor este cel puțin la fel de important precum cel prezent, iar emoțiile sunt cheia pentru a transforma acest raționament logic în realitate.

Dacă emoțiile tale îți vor spune în mod constant să ai grijă de eul tău viitor, o vei face. Așa că întrebarea la care trebuie, de fapt, să ne răspundem este asta: cum „conving“ emoțiile să joace în aceeași echipă cu eul meu viitor?

Ei bine, iată câțiva pași foarte importanți:

– explică-ți logic că nu sunt două echipe, prezent și viitor, ci numai una: tu ca întreg;

– folosește-ți imaginația și dialogul intern ca pe un canal de comunicare cu eul tău viitor, nu doar cu cel prezent;
– gândește-te frecvent la viitorul tău și imaginează-ți în cât mai multe detalii diferite scenarii atât cele în care nu faci nimic acum și suporți consecințele, cât și cele bune în care acționezi;
– vizualizează, simte, gustă, miroase în mintea ta câștigurile viitoare, astfel încât să simți efectiv că pierzi ceva dacă nu faci ce trebuie, deoarece frica de a pierde e mai puternică decât dorința de a câștiga.

În luna ianuarie toate sălile de sport sunt pline, iar oamenii sunt mai motivați ca oricând să facă ce au de făcut. De ce? Deoarece pentru mulți a devenit o tradiție ca în luna ianuarie să ne facem planuri pentru viitor.

Evident că acesta este un lucru foarte bun. Problema este că nu e suficient să facem planuri în ianuarie. Dacă vrem să avem tot timpul anului entuziasmul și energia din ianuarie, trebuie să facem tot timpul anului ce facem la început de an.

Să zicem că visul tău cel mai mare este să vezi toată lumea, dar în acest moment nu ai cum să faci asta, deoarece nu ai banii necesari și, în plus, ai un job la care mergi și care îți susține existența.

Așa că știi că ai următoarele două opțiuni pentru a-ți îndeplini visul:

a) economisești și investești o bună parte din salariu;

b) îți construiești un business care, la un moment dat, să poată merge fără tine și să-ți aducă un venit suficient de mare să poți călători când și unde vrei.

Logic știi ce ai de făcut și dacă ar fi vorba doar de logică, ai avea șanse foarte mari să te apuci de treabă. Din păcate, însă, călătoritul este ceva de care se va bucura eul viitor și îți vine greu să sacrifici o bună parte din salariu (bucuriile și plăcerile aferente) ale eului de acum pentru cel din viitor.

La fel este și cu business-ul, căci și acela îți va cere cel puțin la fel de multe „sacrificii" în prezent pentru a te bucura mai mult de viitor.

Așa că în loc să ne bucurăm „mâine" de plajele din Asia sau de îndeplinirea visului nostru (oricare ar fi acesta), alegem să ne bucurăm azi de o seară în fața televizorului sau pe Netflix sau de ultimul model de telefon. Știm rațional că nu este o alegere bună, dar nu ne putem abține.

Dar cum ar fi dacă am aduce viitorul în prezent?

Cum ar fi dacă am începe să decidem efectiv ce anume o să vedem din lumea asta, ce o să mâncăm/bem în locurile vizitate și ce o să experimentăm?

Anticiparea acelor momente ne va schimba biochimia, va pune în circulație hormonii, precum dopamina, și ne va induce sentimentele de care avem nevoie pentru a ne pune pe treabă.

Atunci când eram copil, eram foarte econom și țin minte și acum că, deși nu văzusem niciodată un

calculator în realitate, nu știam de unde aș putea cumpăra unul sau cât costă, la un moment dat, am început să strâng bani pentru a-mi îndeplini visul.

Nu îmi aduc aminte cât am strâns și ce am făcut cu banii, dar știu că am renunțat la un moment dat tocmai din cauza faptului că îmi lipseau acele informații care să facă visul palpabil.

Am avut mai multe visuri de genul acesta pentru care am strâns bani, iar uneori chiar reușeam să cumpăr ce îmi doream ca, de exemplu, un set de bibelouri pentru mama de ziua mamei sau o scrumieră în formă de palmă pentru tata plus o carte cu poveștile celor mai bogați oameni din lume de ziua lui (pe care tot eu am ajuns să o citesc de nenumărate ori).

Apoi, nu știu de ce, dar de la o vârstă, am început să-mi pierd capacitatea de a amâna recompensa și a investi în viitor. Așa că din acel moment am urmat tiparul omului care sacrifică viitorul în favoarea prezentului.

Eu bănuiesc că este, pe undeva, și o consecință negativă a optimismului pe care l-am dobândit citind așa-numitele „cărți motivaționale". E mult mai ușor ca optimist să te gândești că azi trebuie să trăiești clipa, căci de mâine sigur te vei descurca tu cumva. Dar, deși este ușor, este o atitudine păguboasă. Vedeam asta prin comparație cu oameni mai puțin optimiști ca mine care reușeau să facă ce mie îmi era imposibil: să economisească. Dar nimeni nu este perfect sau greșește în totalitate.

Eu poate nu aveam în general capacitatea de a economisi ce aveam și a investi în viitor, dar exista, totuși,

și o situație în care făceam excepție: investeam în business-ul meu.

În timp ce mulți dintre oamenii economi pe care îi cunosc nici măcar nu îndrăzneau să se gândească la un business, deoarece implica prea multe sacrificii și necunoscute, eu am sacrificat totul convins de faptul că într-o zi voi reuși să construiesc un business care o să-mi ofere tot ce-mi doresc.

Și deși rezultatele s-au lăsat așteptate ani la rând, nu am renunțat și am continuat. De ce? Deoarece visul meu era foarte palpabil. Am putut vedea această zi la fel de clar cum pot vedea acum beneficiile și mai mari pe care antreprenoriatul mi le va aduce în viitor.

Așa că „sacrificiile" pe care ani la rândul le-am făcut erau în mintea mea cele mai bune investiții. Și am avut dreptate!

Concluzia: dacă vrei să poți investi mai mult în viitor, fă-l ca în mintea ta să devină prezent, astfel încât să poți simți consecințele imediate ale inacțiunii tale.

- Pentru că nu există recompensă imediată a acțiunii tale sau progresul nu este suficient de rapid.

Dacă ai ști că te duci acum și te speli pe dinți o oră, iar mâine când ieși pe stradă trei persoane atrăgătoare îți vor remarca zâmbetul deosebit („ca din reclame"), probabil că nu ai ezita să petreci următoarea oră tocind periuța de dinți în baie.

De ce crezi că reprezentantele sexului frumos petrec câte o oră aranjându-se înainte să iasă din casă? Pentru că văd efectele imediat.

De ce crezi că atât bărbații, cât și femeile investesc sume importante de bani în haine? Pentru că văd efectele imediat.

De ce credeți că oamenii nu citesc așa de mult precum ar trebui? Pentru că impactul majorității cărților în viața noastră nu este, de cele mai multe ori, atât de rapid.

Nu zic că nu poți găsi în cărți idei pe care să le poți folosi imediat, dar, de cele mai multe ori, trebuie să treacă o perioadă în care ideile să încolțească, iar tu să apuci să le implementezi.

Și dacă tot vom vorbi mai târziu în această carte despre cum social media ne face dependenți de ea cu ajutorul like-urilor ce stimulează secreția de dopamină, cred că dacă ar exista o aplicație care să posteze de fiecare dată după ce ne-am spălat pe dinți un status pe un ipotetic grup al iubitorilor de dinți curați, like-urile primite de la fanii acestui „sport extrem“ și gândul că ne-am putea califica la următoarea *olimpiadă a obiceiurilor bune* ne-ar ține toată ziua cu periuța în mână, în fața oglinzii, cu gândul la aplauzele și dintele, pardon, medalia de aur.

Pe același principiu, consider că o rețea de socializare gândită în jurul cărților, dacă e făcută bine, ar putea crește semnificativ consumul de carte. De altfel, am avut la un moment dat ideea de a face o astfel de rețea de socializare care să-ți ofere diverse recompense de fiecare dată când citești și împărtășești acest lucru cu ceilalți.

Dar până acolo, cred că e bine să precizăm că recompensa nu trebuie să vină neapărat din exterior. Dacă îți folosești un pic creativitatea, poți găsi diverse modalități prin care să te poți recompensa acum pentru fiecare

acțiune importantă pe care o faci și care îți va aduce rezultate în viitor.

Dan Ariely, spre exemplu, unul dintre cei mai cunoscuți oameni din sfera economiei comportamentale, povestește cum, la un moment dat, având deja probleme grave de sănătate (arsuri serioase pe o mare parte din suprafața corpului), s-a îmbolnăvit de hepatită, moment în care i s-a propus să ia parte la un tratament experimental cu Interferon.

Dacă lucrurile ar fi mers bine, ar fi scăpat pentru totdeauna de această boală. Doar că exista o problemă majoră: tratamentul cu Interferon provoca greață și vărsături atât de puternice, încât majoritatea oamenilor nu găseau suficientă voință să se țină de el, chiar dacă viața lor depindea de asta. De altfel, medicii i-au spus lui Dan că a fost singurul care a urmat tratamentul exact așa cum i s-a prescris.

Cum a reușit el acolo unde alții au dat greș? Simplu! Și-a oferit o recompensă imediată.

Știind că îi plac filmele foarte foarte mult, Dan a decis să meargă și să închirieze un film bun de fiecare dată când trebuia să-și facă tratamentul. Dan dădea drumul la film și abia apoi își face tratamentul. Până apuca interferonul să-și facă efectul, el se bucura un pic de film. În felul acesta, a reușit să asocieze o experiență neplăcută cu ceva plăcut și să treacă mai ușor peste.

Ceva de genul ăsta am făcut și eu pe vremea când alergam distanțe destul de mari.

Mă plictisisem să mai alerg, iar uneori căldura era atât de greu de suportat, încât nu îmi venea să ies din

casă. Dar totuși o făceam, deoarece nu mă gândeam că ies la alergat, ci că merg să ascult un podcast cu Tim Ferriss și invitații lui. Iubesc podcasturile, așa că alergatul și căldura treceau în plan secund.

Deci pot certifica faptul că această metodă funcționează foarte bine, mai ales dacă o combini și cu altele.

- Pentru că acțiunea ta nu pare să ducă la satisfacerea rapidă a unora dintre cele mai importante visuri ale tale.

Dacă visul tău cel mai mare, un vis care te arde, este să ai cei mai albi dinți din lume și crezi că spălatul pe dinți este obligatoriu, atunci te vei spăla pe dinți cu religiozitate.

Dar cum rămâne cu folosirea apei de gură? Vei folosi apă de gură sau nu? Dacă ești 100% convins că are un impact serios asupra visului tău, cu siguranță că o vei face. De fapt, trebuie să crezi asta cu toată ființa, nu să o înțelegi rațional.

De ce spun că trebuie să crezi, nu doar să înțelegi?

Deoarece, de multe ori, oamenii vin la mine și îmi cer sfaturi în zona de marketing, ocazie cu care am observat că dacă ceea ce le spun rezonează cu ceea ce ei cred deja că este real, sunt mult mai mari șanse să facă ce le spun decât dacă nu înțeleg sau cred doar pe jumătate.

Dacă nu cred cu adevărat ce le explic, îmi spun: „Da, Paul, așa o să fac!“, apoi se reîntorc la ale lor sau la a căuta metode „noi“ prin care să reușească.

Pun ghilimele la cuvântul *noi* de mai sus, deoarece ei nu caută metode noi, ci, din contră, o poveste în care

deja să creadă și care să nu îi scoată prea mult din zona de confort. Așa cum știe orice marketer, e foarte greu să vinzi o poveste care nu se află deja în mintea oamenilor.

- Pentru că orice acțiune vrem să facem, dacă nu e deja parte dintr-o rutină foarte clară, cere un act de voință.

Voința consumă multă energie. Consumul mare de energie este egal în mintea noastră cu PERICOL. Așa că **folosirea voinței doare** și, deși o putem antrena și extinde pragul la care simțim durerea, trebuie să o facem treptat și fără grabă.

Fiind o resursă limitată și costisitoare, cel mai bine este să folosim voința pentru a instala noi obiceiuri, unul câte unul. Odată instalate, vom consuma din contul voinței doar ocazional, atunci când apar tentațiile de a întrerupe obiceiul.

Hai să facem un exercițiu interesant și să ne întoarcem un pic în timp în vremurile în care telefonia mobilă abia apărea.

Gândește-te acum la voință versus obiceiuri ca la cartela prepaid (fără opțiuni cu minute incluse, doar credit) versus abonament cu minute incluse.

Pentru cei mai tineri, a fost o vreme când așa stăteau lucrurile. Dacă dădeai un telefon de pe cartelă și nu te întindeai prea mult, probabil că te costa doar cinci lei.

În schimb, un abonament cu minute incluse te-ar fi costat poate 100 de lei, adică mult mai mult, așa că ai fi fost tentat să vorbești „pe credit“. Asta până ți-ai da seama că tu lună de lună dai 300 de lei pe convorbiri de

cinci lei bucata când ai fi putut da 100 de lei pe un abonament. Cam așa și cu voința.

Fiecare act în sine te-ar putea costa cinci unități de voință. Dar dacă plătești 100 de unități de voință, o să achiziționezi un obicei pentru care să mai plătești doar întreținerea lunară, un 10 – 20 de unități de voință și care să te ajute să faci acțiuni pentru care altfel ai fi plătit sute de credite voință.

Cam astea ar fi principalele motive pentru care, chiar dacă urmărești să faci doar minimul nenegociabil, tot nu poți fi sigur că o să fie simplu.

Dacă ar fi fost simplu, cu toții ne-am fi făcut treaba, căci, de cele mai multe ori, nu în task-urile mari ne împiedicăm, ci în alea mici pe care nu le facem.

Dar, având în minte toate aceste explicații și identificând cauzele lipsei de acțiune, acum poți căuta și găsi strategii pentru a depăși obstacolele.

Iată câteva strategii pe care eu le folosesc:

– atunci când mă surprind zicându-mi că merge și așa, în loc să mă forțez să fac ce am de făcut, încerc să îmi pictez în minte o imagine a rezultatului pe care îl voi obține dacă voi refuza această atitudine.

Cu alte cuvinte, dacă nu sunt motivat, mă motivez, căci știu că motivația poate fi o alegere, nu doar o întâmplare norocoasă rară.

– Nu mai văd consecințele negative ale acțiunilor mele?

No problem! Înseamnă că sunt struț și am băgat capul în pământ, așa că un șut în fund (autoadministrat cu un pic de blândețe) sigur o să mă ajute.

De fapt, nici nu e nevoie să îmi dau eu un șut în fund, ci doar să îmi aduc aminte ce consecințe a avut în alte cazuri decizia mea de a băga capul în nisip așteptând ca pericolul să treacă. Dacă am trecut prin clipe „interesante“, amintirea lor va fi o resursă extrem de prețioasă pe care o voi folosi de-a lungul vieții mele.

Probabil că nu voi uita niciodată anul petrecut la Călărași după ce am renunțat și la agenția de imobiliară. Nu am cum să uit un an în care am fost cu moralul la pământ fără un leu în buzunar și așteptând să-mi dea tata să mănânc. Și acum, când îmi aduc aminte, îmi vine să mănânc jar ca să nu mai ajung în acea postură niciodată.

Așa că pentru mine acea amintire este cel mai bun șut în fund atunci când simt că mă apucă lenea și/sau nu fac ce trebuie. De aceea, sincer îți spun că nu aș da acea amintire nici pe un milion de euro cash. Acum să vrei să mi-i dai și nu i-aș lua.

Milionul îl pot cheltui rapid pe te miri ce, dar amintirea aceea mă va ajuta să fac mult mai multe milioane și să fiu extrem de recunoscător pentru tot ce am acum în viața mea și nu am avut în trecut.

Iar de fiecare dată când merg la Călărași, îmi aduc aminte acea perioadă și brusc devin mult mai motivat să fac ce trebuie fără amânări și fără scuze.

– Nu fac ce trebuie făcut, deoarece nu văd recompensa imediată sau progresul nu este suficient de rapid? Am rezolvare și la asta!

Secretul este să schimbi scara pe care măsori.

Spre exemplu, dacă îți propui să slăbești zece kg în cinci luni și știi că prin ceea ce faci astăzi slăbești doar 70 de grame, probabil că nu vei fi foarte motivat să faci ce ai de făcut.

70 de grame, te gândești tu, le pun la loc dacă mănânc două gogonele sărate și beau o cană de apă.

Dar dacă nu te-ai mai gândi la obiectivul mare și te-ai gândi la un obiectiv intermediar mult mai mic, adică un pas care să te ducă acolo, și pe acela ai începe să îl măsori. Să zicem 0,5 kg pe săptămână, ceea ce te-ar duce la mai mult de zece kg în cinci luni.

Păi, atunci ai afla probabil că exact de 70 de grame/zi ai nevoie pentru a da jos acea jumătate de kg și, cu toate că nu s-a schimbat nimic în obiectivul tău, probabil că vei vedea mult mai ușor recompensa și progresul nu o să ți se mai pară așa lent.

Cu condiția să uiți de cele zece kg și să te concentrezi pe acea jumătate de kg de săptămâna asta.

– Dacă îmi dau seama că amân să fac ceva doar pentru că nu cred, caut să aflu care este sursa lipsei mele de credință.

Nu cred în acțiune sau nu cred în mine? Sunt cumva blocat în anumite tipare de gândire și nu vreau să le abandonez?

Mi se pare greu, deoarece nu știu cu ce se mănâncă și nu vreau să ies din zona de confort, așa că aleg să cred că merge și în felul meu? Din experiența mea, acesta este unul dintre motivele cele mai puternice pentru care oamenii nu ies din povestea lor.

Sunt foarte rari acei oameni și contexte în care cineva le spune: „Ca să reușești în ce ți-ai propus, ai de făcut x, y, z, iar ei să accepte și să se pună pe treabă". Zona asta de confort și refuzul de a ieși din ea sunt atât de puternice, încât pe unii îi costă chiar și viața.

Știi, spre exemplu, cât de mulți oameni merg la doctor, dar nu urmează indicațiile lor și tratamentele prescrise așa cum ar trebui (în special atunci când pericolul pare să fi trecut)? Enorm de mulți! Marea majoritate, inclusiv subsemnatul.

Cum e posibil așa ceva? Sunt acei oameni inconștienți, te-ai putea întreba? Vor să moară sau să sufere în continuare?

Nu, nu vor asta, evident. Dar nu vor nici să iasă din zona de confort, așa că ajung să se convingă singuri că nu trebuie să facă acele lucruri care nu le plac, că vor fi ok și fără sau că, din contră, nu îi va ajuta cu nimic.

Acum ceva timp, am avut o amețeală și o greață puternică timp de o săptămână. Cât timp mi-a fost rău, am luat medicația prescrisă de doctor și am făcut toate analizele. Nu au găsit nimic în neregulă la mine, dar mai aveam o investigație de făcut: un RMN.

Între timp, mi-au trecut greața și amețeala, iar eu am tras concluzia că probabil a fost de la oboseală,

deoarece am muncit mult în ultima vreme. Cumva m-am convins singur că nu am nimic, așa că întrebarea este: crezi că am mai făcut RMN-ul?

Bineînțeles că nu. Nici la medicul generalist nu m-am mai întors cu rezultatele (pe care mi le-a „tradus" medicul neurolog), deoarece nu credeam că are cu ce să mă ajute. „*Știam"* răspunsul.

Cu câteva zile înainte, aveam cu totul altă gândire, căci eram forțat să cred în medici. Acum mi-am schimbat opinia și, brusc, am știut mai bine ca doctorii ce am de făcut și ce nu. Bineînțeles că RMN-ul ar fi putut să-mi dea dreptate sau nu. În orice caz, o certitudine nu avea cu ce să strice.

Dar am ales, în mod greșit, să nu îl fac așa cum oamenii aleg să nu facă multe alte lucruri care nu ar avea cum să le dăuneze, ba, din contra, i-ar ajuta.

● Pentru că am catalogat deja acea activitate ca fiind dificilă.

Nu știu alții cum sunt, dar eu decât să mă ocup de plăți, trimis facturi etc., prefer să fac aproape orice altceva.

Mi-am construit în mintea mea o imagine atât de puternică, încât obișnuiam frecvent să întârzii predarea actelor la contabilitate sau să plătesc impozitul. Din acest motiv, cu banii în cont, am avut de două ori propriri puse de fisc pentru care am plătit ceva taxe în plus, evident.

Mă pregăteam să scriu că nu știu de ce sau cum am ajuns să construiesc în mintea mea această imagine legată de tot ce ține de „hârtii", dar apoi mi-au venit instant

în minte mai multe amintiri cu mine ocupându-mă de hârțoage și fiind foarte nefericit.

Acum înțeleg ce se întâmplă... majoritatea joburilor pe care le-am avut presupuneau să completez diverse hârtii (inventar, rapoarte, chitanțe, facturi etc.), fapt care se făcea, de multe ori, peste program și uneori nici nu ieșeau prea bine.

Mi-am amintit în seara asta cum lucram la Safir (primul meu job), o sală de internet café... Într-o dimineață, rupt de oboseală, făceam inventarul și eram supărat, deoarece ieșisem pe minus. Cu câteva ore înainte, doi golănași din cartier au fugit fără să plătească.

Patronul știa de ei, ca și de alții care mai făceau probleme, dar nu lua nicio măsură. Era mai simplu să lași angajații să se ocupe de problemă sau să plătească pierderile. Pentru că așteptăm condițiile perfecte.

E 26 decembrie, un pic trecut de 12 noaptea, și mă gândesc să merg la somn, deși un gând, de care am tot încercat (fără succes) să scap, mă sâcâie și parcă nu mă las să merg la somn: nu am scris cât mi-am stabilit și deja sunt în urmă cu câteva mii de cuvinte față de planul pe care deja l-am făcut și mi l-am asumat.

Nu mă deranjează foarte tare faptul că sunt în urmă, deoarece, așa cum spuneam și mai sus, nu există o consecință imediată a acestei întârzieri și nu are cine să mă certe pentru ea.

Dar mă deranjează mult că nu mă țin de cuvânt față de mine și mă deranjează chiar mai tare de atât faptul că nu îmi dau seama de ce nu am scris.

*Da, chiar! De ce nu am făcut-o? De ce nu deschid chiar acum laptopul și nu mă apuc de scris? Somn nu îmi este și nici nu trebuie să mă trezesc mâine devreme. Ah... știu! Nu am chef, deoarece nu am condițiile ideale și aș fi preferat să scriu într-o cafenea unde mă simt eu inspirat mai tare, nu în bucătărie. Lasă că recuperez eu! Dar când? Pe 28 plec în Belgia și stau acolo până pe 11 ianuarie. Iar cartea mi-am propus să fie gata pe 20 ianuarie. Oare în Belgia voi găsi condițiile ideale pentru a scrie? Oare nu voi fi distras de întâlnirea cu familia mea și de toate lucrurile pe care vreau să le fac și să le văd? Teoretic, am stabilit planul de așa natură, încât să nu fie imposibil, dar... la Călărași, când am fost scos din mediul meu și nu am mai avut „condițiile ideale", am sărit multe zile de scris. Oare nu voi face același lucru și acolo?*

Toate gândurile astea mi-au trecut prin cap în doar câteva secunde și realmente m-am văzut pe data de 20 ianuarie cum, cu rușine față de mine și regret pentru timpul pierdut, îmi dau alt termen limită pentru a termina de scris această carte.

În același timp, m-am văzut și în alte ocazii în care nu am făcut ce știam că trebuie să fac, deoarece am așteptat „condițiile ideale". Mă voi apuca de sală, cură, citit, muncă, scris, meditație etc. după sărbători, ziua mea, Anul Nou, de mâine sau de săptămâna viitoare.

Acum nu am condițiile perfecte, dar atunci sigur le voi avea?

Îți sună cunoscută această vrăjeală?

Eu cred că mulți, dacă ar fi sinceri cu ei înșiși, ar trebui să răspundă cu „DA, să-mi bag piciorul! Asta este povestea vieții mele“.

De fapt, cred că de aici ar trebui să pornim, de la a înțelege că nu vom simți decât rareori (sau poate că niciodată) că acum este momentul să facem ceva.

Dacă ce spun eu este corect, atunci cel mai bun moment să facem ce trebuie să facem a fost când ne-am dat seama că trebuie să-l facem, al doilea cel mai bun moment este acum, iar cel mai prost moment posibil este mâine, deoarece mâine nu vine aproape niciodată.

Dacă înțelegi lucrurile astea, atunci probabil că vei simți același entuziasm și aceeași eliberare pe care le-am simțit eu astăzi. Dacă acum e cel mai bun moment să fac ce am de făcut, momentul perfect, atunci înseamnă că sunt scutit de povara rezultatelor.

Unul dintre motivele pentru care așteptam momentul perfect, inspirația divină sau mai știu eu ce altceva era teama că munca pe care o voi depune nu va produce cele mai bune rezultate.

„O să scriu mâine când voi fi mai inspirat ca să pot scrie mai bine.“

„O să merg la sală de luni, când voi avea mai multă energie, că acum aproape că pierd timpul degeaba.“

Scuzele de genul acesta se evaporă. Dacă acesta este momentul perfect, atunci tot ce trebuie să fac este să mă prezint la treabă și să uit de rezultat.

Un alt motiv pentru care așteptam momentul perfect era senzația că, neavând cele mai bune condiții,

efortul meu va fi mult mai mare decât dacă aș fi avut acele condiții perfecte.

„De ce să mă chinui?“

Dar dacă eu sunt conștient că acesta este momentul perfect în care să-mi fac treaba și că nu am ce să aștept, atunci și munca o să devină mai ușoară, căci nu efortul este cel care ne sperie, ci așteptările.

Dacă te aștepți ca un lucru să fie ușor sau distractiv, probabil că așa îl vei simți. Dacă te aștepți să fie greu sau plictisitor, vei avea din nou dreptate. Așa că nu te chinui, faci ce ai de făcut în condițiile de care dispui sau, dacă nu, îți asumi că s-ar putea să nu faci niciodată nimic.

În final, concluzia este una singură: niciodată, dar niciodată nu mai accepta minții tale să-ți spună că ar trebui să aștepți momentul perfect sau că de mâine te vei apuca de treabă.

E o minciună! O vrăjeală!

Dacă un lucru este important pentru tine și nu vrei să regreți și să-ți dai pumni în cap mai târziu (la propriu sau la figurat), fă ce ai de făcut acum și te vei simți mândru, fericit și eliberat de vrăjeala minții tale.

Timpul zboară repede și în așteptarea momentului perfect s-ar putea să te trezești că ai ajuns într-un moment al vieții tale în care nu-ți dai seama când au zburat atâția ani.

Dacă te afli acum în acel moment, dacă ai trecut de la a aștepta momentul perfect la a te văita că acesta a trecut, ei bine, hai să-ți mai spun ceva: și asta este tot o vrăjeală.

Nu o să-ți spun că poți face absolut orice la absolut orice vârstă. Dar cred și am văzut o grămadă de oameni care îmi alimentează credința că atât timp cât respiri, poți face enorm de multe lucruri.

Știi vorba aia: „Nu aduce anul ce aduce clipa“? Este perfect adevărată.

Într-o „clipă“, poți face mai mult decât ai făcut toată viața. Cu o singură condiție esențială: să începi să lucrezi la visul tău acum, nu „de mâine“.

## *Pasul #4: Programează-ți pașii*

Mulți cred că este suficient să-ți stabilești „mâine fac pasul #1, poimâine pasul #2“ și tot așa mai departe. Dar să-ți stabilești doar ziua este departe de a fi suficient.

Nu eram genul de om căruia să-i placă să-și facă programul în detaliu pe zile și ore, căci consideram cumva că un astfel de program îmi îngrădește libertatea.

Mă vedeam ca un tip creativ și visam să fac doar ce îmi place când îmi place. Credeam că dacă ceva este important pentru mine, îmi voi găsi automat timp pentru el.

Dar mi-am dat seama că greșeam. Programarea activităților tale cele mai importante, la ore precise, nu te îngrădește, ci, din contră, îți dă posibilitatea de a te simți liber să-ți urmărești visurile, indiferent de ce urgențe și probleme apar în viața ta.

Căci să fim sinceri... e foarte simplu să te lași prins în vârtejul problemelor și urgențelor de zi cu zi și să

ajungi la ce spuneam mai devreme: așteptarea momentului perfect care nu mai vine.

Adevărul este că dacă tu nu îți stabilești prioritățile și timp pentru ele, ți le vor stabili alții. Și fii sigur că aceștia vor ști cum să găsească timp în programul tău pentru prioritățile lor.

Adevărul este că dacă nu suntem conștienți cine suntem și ce vrem de la viață, devenim sclavii marketingului și ai consumerismului, agendei altor oameni și companii, emoțiilor, tradițiilor, dar și obiceiurilor care s-au lipit de noi fără voia sau intenția noastră.

Așa că, dacă se poate, stabilește-ți programul de așa natură, încât pașii necesari pentru a-ți atinge visurile să fie printre primele lucruri pe care le faci într-o zi înainte ca toate acele distrageri menționate mai sus să pună stăpânire pe tine.

Dacă e stilul tău și se potrivește cu specificul obiectivului tău, atunci poți încerca să te trezești cu câteva ore mai devreme, de preferat atunci când toți ceilalți dorm, și să lucrezi la visul tău.

Dacă nu, găsește un alt interval de timp, dar asigură-te că reușești să blochezi în mod constant timp pentru prioritatea ta #1.

Și dacă zic blochezi, asta înseamnă să-i acorzi toată atenția. Să fii all in. Dacă lucrezi la visul tău, lasă social media, uită de telefon, de mesaje și de orice altceva. Indiferent de cât de scurt va fi acest timp, blochează-l pentru tine și pentru visul tău și anunță-i și învață-i pe cei care te-ar putea distrage să nu o facă.

Dacă din toată cartea asta iei doar acest lucru și îl aplici cu rigurozitate, vei reuși în tot ce îți vei propune vreodată.

Acesta este secretul celor mai mari realizări: capacitatea de a bloca timp pentru a lucra la ele în mod constant și programat. Nimeni nu a reușit vreodată să facă lucrurile să se miște lăsând executarea lor la voia întâmplării.

Asigură-te că nu lași nimic să stea în calea acelor pași și dacă, în vreo zi, nu ai timp să faci tot ce ți-ai programat, amână pe a doua zi altceva, dar sub nicio formă nu amâna ceea ce este prioritar.

Odată ce ai reușit să faci din asta un obicei, o să devină mai ușor.

Dar la început va trebui să fii foarte atent și hotărât să nu lași stresul, urgențele, emoțiile temporare sau dorințele și cererile altor oameni să-ți dicteze planurile și viața. Ca să poți spune DA visurilor tale, trebuie să înveți ca atunci când este cazul, să poți spune NU la orice altceva.

Gândește-te la visul tău ca la aer. Dacă dintr-odată nu ai mai avea aer, nu ți-ar trece prin cap să stai un pic pe Facebook și după să încerci să faci rost de oxigenul de care ai nevoie pentru a continua să trăiești.

La fel ar trebui să stea lucrurile și atunci când vine vorba de visul tău. Dacă ai făcut ce aveai de făcut la el, atunci după poți să faci ce vrei tu. Dar nu înainte. Fă-ți din asta un principiu nenegociabil și observă cum îți atingi visurile unul după altul.

## *Pasul #5: Păstrează un echilibru*

Pe cât de important este să reușești să blochezi timp pentru visul tău, pe atât de important este nici să nu îl lași să-ți acapareze întreaga viață.

Mulți oameni, în momentul în care încep să-și focalizeze atenția și energia pe visul lor, se entuziasmează atât de tare, încât nu mai pot vedea altceva.

Bineînțeles că nici așa nu este ok. Trebuie să-ți faci timp pentru toate aspectele vieții tale, chiar dacă nu la fel de mult ca pentru obiectivul principal sau la fel de planificat. Dacă nu ai grijă de toate aspectele vieții tale și neglijezi mult prea tare una dintre ele, produci dezechilibru în viața ta și nu vei funcționa la capacitatea ta cea mai mare (mental, emoțional sau fizic).

De asemenea, riști ca pe lângă boală, nefericire și alte probleme de genul ăsta, nici măcar să nu îți atingi acel obiectiv tocmai pentru că i-ai acordat prea multă atenție și te-ai distrus pe tine în tot acest proces.

Gândește-te la tine ca la un automobil, căci omul este, probabil, cel mai complex mecanism inventat vreodată. Ca orice alt mecanism, și omul poate funcționa cu diverse avarii. Poți amâna reparațiile o vreme, dar nu vei funcționa la maximum, iar, la un moment dat, s-ar putea să cedezi. Poți ajunge în situația în care 90% din mașină este într-o perfectă stare, dar totuși nu o poți utiliza. Imaginează-ți că trebuie să conduci mașina fără rezervor sau volan. Bineînțeles că nu ai putea.

Dacă tragi prea tare într-o direcție, s-ar putea ca tocmai acesta să fie motivul pentru care nu o să ajungi acolo sau o să ajungi foarte greu.

În *„Cele șapte deprinderi ale persoanelor eficace“,* una dintre cărțile clasice de dezvoltare personală, Stephen Covey spune că foarte mulți oameni sunt precum un tăietor de lemne care se chinuia din greu să taie un pom cu un fierăstrău neascuțit. În momentul în care cineva a trecut pe lângă acel tăietor și i-a spus că ar fi mai bine să se oprească un pic și să-și ascută fierăstrăul, acesta a spus că nu are timp și și-a văzut mai departe de treabă. Evident că dacă s-ar fi oprit un pic ca să-și ascută fierăstrăul, ar fi economist mult timp, consum mental/emoțional și energie.

A-ți ascuți fierăstrăul, pentru mine, înseamnă să ai grijă de tine atât din punct de vedere fizic, cât și emoțional, mental și bănuiesc că și spiritual (spun bănuiesc, deoarece aici mai am de lucru și eu).

Unul dintre motivele pentru care multora le lipsește echilibrul este credința că pentru a reuși să-și îndeplinească visul trebuie să depună în mod obligatoriu foarte mult timp.

„Nu contează cât de ascuțit este fierăstrăul, contează să dau din el până pică pomul.“

„Nu contează cât de mult mă educ eu ca antreprenor, manager sau lider. Ce contează este să merg la birou, șapte zile din șapte, de dimineața până seara. Dacă fac asta – sar peste concedii, masa de prânz și timpul petrecut cu familia, sigur voi avea succes.“

În realitate, această muncă până la epuizare este o mare greșeală, deoarece este mai importantă calitatea acțiunilor tale decât cantitatea lor.

Da, ar argumenta unii oameni, ai nevoie și de calitate, dar și de cantitate.

Da, aș zice eu, doar că, la un moment dat, dacă exagerezi cu cantitatea, calitatea o să înceapă să se ducă în jos.

Să zicem că ai de făcut o lucrare și ești destul de obosit. În mod normal, acea lucrare ți-ar fi luat două ore, dar, obosit fiind, s-ar putea să dureze minimum trei.

Și cum e mai înțelept: să muncești trei ore și să faci ce ai fi putut face în două dacă te-ai fi odihnit sau să te odihnești o oră și după să-ți faci treaba?

Evident că este mai bine să ascuți fierăstrăul.

Una dintre scurtăturile mentale de care oamenii se folosesc pentru a evalua munca cuiva este timpul și cât de greu i-a fost să facă ce a avut de făcut.

Ni se pare normal să plătim un meseriaș direct proporțional cu cantitatea de timp și efortul pe care le-a depus fără să putem evalua dacă nu cumva omul acela ar fi putut munci mai ușor și mai rapid dacă ar fi fost mai experimentat.

În schimb, atunci când întâlnim un expert care își face treaba super bine, dar îi ia puțin timp, ni se pare nedrept să îl plătim cu sume mari de bani, chiar dacă și noi beneficiem de faptul că a fost rapid.

Economiștii comportamentali au dovedit că pentru aceeași lucrare/beneficiu/produs/serviciu, oamenii sunt dispuși să plătească mai mult celui căruia îi ia mai mult timp.

Asta este o veste foarte bună pentru dentiștii începători, deoarece ar putea însemna că oamenii sunt dispuși să-i plătească ca să-i chinuie și să învețe pe ei.

Problema este că dacă învață și reușesc să-și facă treaba mai repede, s-ar putea ca munca lor să nu mai fie la fel de valorizată.

Evident că o evaluare care nu ia în calcul expertiza și calitatea eforturilor depuse este greșită. Și atunci... noi de ce am continua să ne evaluăm munca în acest mod?

## Gestionarea emoțiilor

Fără să înțelegi importanța emoțiilor tale și modul în care ele îți conduc viața, nu vei putea fi niciodată propriul tău stăpân, așa că degeaba îți stabilești obiective, faci planificări și tot așa mai departe.

Multă vreme s-a crezut că pentru a avea succes în viață trebuie să ai un IQ mare, note mari și o diplomă bună. Asta însemna să fii deștept.

Apoi oamenii au început să-și pună întrebări, căci au observat că sunt în jurul lor oameni care, deși nu par deosebit de inteligenți, sunt mai fericiți, mai sănătoși și mai realizați decât restul. Mai mult de atât, unii dintre ei nici măcar educați sau talentați nu erau.

Ce au acești oameni în plus dacă nu inteligență clasică, talent sau educație?

Au așa-numita inteligență emoțională, cu alte cuvinte, capacitatea de a recunoaște și diferența atât propriile emoții, cât și pe ale altora, capacitatea de a le înțelege, folosi și gestiona.

Emoțiile decid sau afectează mare parte dintre deciziile tale, ale oamenilor cu care lucrezi, ale clienților și partenerilor tăi, dar și ale persoanelor dragi.

De modul în care îți controlezi sau nu emoțiile depind lucruri precum:

– stabilirea unor obiective și planuri de acțiune realiste
– capacitatea de a te ține de acele planuri sau de a le schimba dacă este cazul
– ambiția, perseverența, constanța și alte calități de genul acesta
– capacitatea de a crea și întreține relații bune cu angajați, colaboratori, colegi sau clienți
– reziliența, altfel zis, capacitatea de a te ridica și a continua după fiecare lovitură

Despre inteligența emoțională s-au scris cărți întregi, s-au făcut cursuri, s-au făcut jocuri precum „EQ Game“ sau „Inside Hero“ care te ajută să o dezvolți.

Așa că nu o să intru mai mult în subiect, mai ales că ne mai întâlnim cu el de-a lungul cărții unde, spre exemplu, vorbesc despre emoții în capitolul dedicat deciziilor.

Ce am vrut însă să fac în acest capitol a fost doar să-ți adresez un avertisment: poți avea cel mai bun plan de acțiune din lume, poți să știi pas cu pas exact ce ai

de făcut, dar toate astea sunt degeaba dacă nu ai grijă de emoțiile tale.

O vorbă aruncată de un *hater*, o mică înfrângere sau un obstacol și mulți oameni renunță la visul lor. Nu o fac pentru că nu îl pot atinge, ci pentru că emoțiile lor nu-i mai lasă să gândească rațional.

Ia-mă pe mine ca exemplu. Chiar și în aceste momente, îndoiala, teama că nu sunt suficient de bun și că mă vei critica sau gândul la cât de mult mai am până la final stau acolo undeva în spatele minții mele raționale, în creierul reptilian și îmi șoptesc: „Renunță! E prea greu!"

Pot decide să le ascult, să mă fac că nu le aud sau să le recunosc și astfel să le dezamorsez. Dacă asculți de emoțiile tale care cred că cel mai bine ar fi să uiți de visurile tale, să stai în zona aia cunoscută și sigură, e clar care va fi rezultatul: vei regreta toată viața.

Eu le-am ascultat multă vreme, le-am dat voie să facă ce au vrut cu mine, lucru pe care sper să nu îl mai fac niciodată. Dar nici să le ignori nu este ok. Dacă te faci că nu există, dacă îți bagi emoțiile sub preș, ele vor găsi o cale să iasă la suprafață mai devreme sau mai târziu. S-ar putea să fie sub forma unei izbucniri nervoase sau a unei depresii.

S-ar putea să ia forma altor boli somatice sau boli despre care acum unii spun că ar avea ca punct de plecare emoțiile reprimate (precum cancerul). S-ar putea să se manifeste într-un alt mod, dar, cu siguranță, vor ieși la suprafață, deoarece asta este menirea lor.

Emoțiile sunt cei mai vechi mesageri prin care creierul nostru a decis să aducă diverse informații în

conștient, așa că, de-a lungul a milioane de ani, au reușit să-și găsească diverse moduri în care să se manifeste.

Așa că dacă ele sunt moduri de comunicare internă, cel mai bun lucru pe care îl putem face este să le ascultăm ce au de spus. Doar așa se vor răcori și îi vor da voie minții raționale să decidă apoi ce este de făcut. Iar una dintre cele mai bune metode prin care îți poți recunoaște și gestiona emoțiile este scrisul.

Atât de importantă este informația asta, încât sunt convins că, fără să-mi propun asta și chiar cu riscul de a repeta, de-a lungul acestei cărți voi reveni asupra beneficiilor pe care scrisul ți le poate aduce.

Iar când spun că ar trebui să scrii, nu spun că ar trebui să scrii neapărat o carte, ci pur și simplu ai putea scrie un jurnal sau ai putea face un celebru exercițiu despre care foarte mulți oameni spun că le-a schimbat viața și pe care l-am testat și eu un pic cu succes.

Acest exercițiu poartă numele de „paginile de dimineață“ și este foarte simplu: la prima oră dimineața deschizi o agendă și umpli trei pagini din ea cu tot ce îți trece prin cap.

Neapărat pix/stilou și hârtie, nu calculator sau telefon. Ce scrii nu trebuie să aibă logică, nu trebuie să urmeze un flux sau să fie o scriitură artistică.

Pur și simplu nu ai cum să greșești acest exercițiu. Trebuie doar să umpli trei pagini, să dai frâu liber gândurilor și emoțiilor tale să se exprime.

Ca rezultat, o să ai parte de următoarele beneficii:

– îți vei reduce mult nivelul de anxietate

– vei reuși să faci ordine în mintea ta, să lași deoparte micile probleme care te frământau și să te concentrezi pe ce este important
– îți vei dezvolta creativitatea și vei găsi idei și soluții originale la problemele care te frământă
– vei învăța să depistezi și să oprești criticul interior care stă cu gura pe tine la tot pasul.

De asemenea, poți folosi aceste pagini de dimineață altfel, mai exact ca pe o modalitate prin care îți poți planifica modul în care vrei să decurgă ziua.

Spre exemplu, ai putea scrie ceva de genul:

„Astăzi va fi o zi extraordinară.

M-am trezit un pic anxios, deoarece urmează să am o întâlnire cu x pentru y proiect important. Dar acum, că scriu și conștientizez această anxietate, îmi dau seama că aceasta este doar un obicei prost și că am copiat acest obicei de la... (o persoană apropiată) care mereu se îngrijora și se aștepta ca și eu să fac același lucru (ca să arat că îmi pasă) înainte de... (nu știu ce eveniment).

Da, proiectul este important și îmi doresc să iasă bine, motiv pentru care îmi dau seama că am pus un pic cam multă presiune pe mine, presiune care nu mă ajută cu nimic, ba din contra.

Dar chiar dacă este o întâlnire importantă, realitatea este că nu am de ce să mă îngrijorez, deoarece știu că totul va merge bine pentru că m-am pregătit pentru această întâlnire așa cum trebuie și nu e ca și cum nu aș mai fi făcut un astfel de contract până acum.

Știi ceva? Îngrijorarea nu este stilul meu. Nu mă prinde. Eu sunt un optimist, așa că aleg ca, de acum

încolo, dacă mi-am făcut temele, să privesc lucrurile așa cum ar trebui privite: cu optimism".

Și poți continua în același stil, încercând ca, în același timp, să scoți la lumină toate gândurile și emoțiile, pozitive sau negative, dar păstrând totuși în minte ideea că doar tu ești cel care poate planifica cum va decurge ziua ta, iar odată planificată, sunt șanse mari să decurgă exact în acel mod.

Bineînțeles că asta este doar o recomandare. Nu trebuie să faci ca mine, ci, cum spuneam mai sus, tot ce trebuie să faci este să umpli acele trei pagini. Cu timpul, îți vei crea propria metodă după ce vei vedea ce merge bine și ce nu pentru tine.

Un alt mod de a ne înțelege mai bine emoțiile și a le controla, pe care eu l-am testat, este să-ți petreci timp doar tu cu tine și, de preferat, fără nicio distragere. Poți încerca într-o cameră goală, dacă ai răbdarea necesară, sau într-un parc un pic mai gol. Important este ca, la o anumită perioadă, să-ți găsești timp să stai o oră cu tine, să încerci să înțelegi ce simți și în ce direcție mergi.

Poate părea o banalitate, dar dacă o să încerci, vei vedea că nu este deloc așa.

De altfel, dacă urmezi recomandările din acest capitol, eu îți garantez nu doar că îți vei atinge cele mai important obiective, dar și că vei elimina multă frustrare și alte emoții și sentimente negative din viața ta.

# Capitolul 3
# Fă munca și arta care contează

Premiza de la care pleacă acest capitol este simplă și reprezintă esența cărții: oamenii pierd foarte mult timp prețios.

Timpul este cea mai importantă resursă de care dispunem, singura care (momentan) nu poate fi înlocuită sau regenerată, iar noi ne batem joc de ea ca și cum am fi nemuritori sau amortali (adică oameni care ar putea trăi teoretic veșnic dacă nu ar suferi vreun accident – sunt din ce în ce mai mulți oameni de știință care spun că, pe viitor, vor fi eradicate atât bolile, cât și mare parte dintre efectele înaintării în vârstă).

Dacă nu ar face asta, fiecare dintre noi ar putea face lucruri extraordinare cu viața sa, indiferent în ce punct s-ar afla acum. Nu există nu am timp sau orice altceva, ci doar nu îmi rezerv timp pentru a face munca importantă care contează.

Sunt două metode prin care oamenii evită să facă ce, cât și cum trebuie:

a) fac lucruri neesențiale care nu le aduc niciun rezultat sau le aduc rezultate prea mici;

b) se împart în prea multe direcții/proiecte, aparent toate importante, deoarece nu reușesc să prioritizeze și să se concentreze pe un singur lucru odată.

Eu am trecut de-a lungul anilor prin ambele faze, uneori în același timp. Acum, după ce am scăpat de boala asta, cred că așa se explică de ce unii reușesc și alții nu.

Toți oamenii, atât „învinșii“ (la nivel de mentalitate), cât și marii performeri, au avut dintotdeauna aceleași resurse de timp. Diferența cea mai mare dintre învinși și învingători nu constă în cât de mult i-a ajutat mami și tati sau unde s-au născut și în ce mediu au trăit.

Deși aceste aspecte sunt foarte importante, nu sunt cruciale. Drept dovadă că există oameni care și-au irosit viața sau care au trăit-o la maximum în orice tip de mediu.

Diferența crucială dintre învinși și cei care au câștigat jocul cu viața constă în modul în care și-au folosit timpul, iar scopul acestui capitol este să te ajute să înțelegi de ce nu îți faci timp pentru ce contează, adică munca ce îți aduce rezultate și te face să te simți viu. Iar apoi, după ce te ajut să îți dai seama de ce irosești cea mai importantă resursă, te voi ajuta să identifici și să faci munca și arta care contează.

Înainte de a continua, aș vrea să spun că prin artă înțeleg orice tip de activitate care te face să te simți fericit și care s-ar putea, deși nu este obligatoriu, să te ajute să-ți îndeplinești orice vis ai avea (inclusiv cel de natură financiară).

Spre exemplu, pentru mine, scrierea acestei cărți sau construirea unei companii este o artă și, în același timp, munca/meșteșugul meu.

## De ce își pierd oamenii vremea făcând nimicuri?

De ce stau oamenii pe Facebook când, în mod sigur, există alternative mai mișto de a-ți petrece timpul liber și a te relaxa?

Pentru că este la îndemână. Pentru că este UȘOR! Tot ce trebuie să faci este să scoți telefonul din buzunar, iar noi, în esență, suntem niște leneși. În plus, așa cum am explicat în capitolul despre social media, rețelele sociale sunt ca niște droguri.

De ce petrec unii antreprenori (în special din zona de educație) mai mult timp încercând să adune fani și like-uri la pagină decât făcând ceva care să producă vânzări, construind noi centre de profit sau îmbunătățind produsele și serviciile pe care le oferă?

O primă explicație: numărul fanilor și like-urile le alimentează egoul și le dă o stare de bine trecătoare. Un like sau un nou fan înseamnă o recompensă imediată. Și chiar dacă recompensa nu este așa de grozavă și, alegând-o, pierdem altceva mai bun, ne vine greu să o refuzăm, ne vine greu să spunem NU.

Un alt motiv strâns legat de acest lucru este că li s-a vândut visul că dacă vor strânge suficienți fani, vânzările vor deveni UȘOARE. Evident că ăsta este un

mare bullshit. În ziua de azi, dacă nu vinzi produse foarte foarte scumpe, nu poți face un business mare bazându-te doar pe faptul că vei strânge o comunitate. Reach-ul organic este din ce în ce mai mic, așa că ai nevoie să știi cum să faci un advertising eficient sau să vinzi produse foarte scumpe unei nișe, unei mici comunități pe care le poți crea în mod organic.

Am eu o vorbă: cu 1.000 de fani sau de followeri pe Facebook/Insta nu îți poți cumpăra niciun bilet de autobuz decât dacă acei fani sunt super „îndrăgostiți" de tine, își permit și își doresc produsul/serviciul scump pe care îl vinzi.

Evident că puțini vor fi atât de seducători, puțini vor fi Seth Godin, un om care nu are nevoie de advertising pentru a-și vinde marfa.

Eu nu zic că nu poți fi Seth Godin (căci și eu visez la asta), dar, din experiența mea, e mai greu să fii Seth Godin, să construiești un trib extrem de loial și să vinzi ceva scump.

Iar culmea este că 99% dintre oamenii care vor asta exact această dificultate vor să o evite. Ei cad în capcană, deoarece e greu să reziști la combinația mortală dintre falsa recompensă imediată și visul că, la un moment dat, lucrurile vor deveni ușoare.

În plus, ce nu înțeleg mulți este că Seth Godin și alții ca el care nu (mai) au nevoie de advertising nu au reușit peste noapte. Au muncit și au crescut mult ca să ajungă în punctul în care sunt acum.

Căutarea acestor metode de reușită peste noapte, fără efort, fără investiții, fără abilități etc. este probabil punctul în care cei mai mulți oameni pe care i-am cunoscut se blochează. Culmea este că eu unul nu am cunoscut nici măcar un om care să reușească ceva peste noapte, și cunosc destul de mulți oameni deștepți și de succes. Poate că o exista, dar care sunt șansele ca tu să fii unul dintre ei? Îți poți paria întreaga viață pe speranța asta? Sau te pui pe treabă și faci lucrurile care contează?

O altă explicație a faptului că irosim atât de mult timp este că nu știm sigur ce ar putea merge. Avem, desigur, diverse idei, dar nu suntem 100% convinși că ar putea să meargă. Iar creierul reptilian, adică șeful de la mansardă, vrea siguranță mai presus de orice altceva.

Tocmai de aceea cei mai iubiți speakeri motivaționali, autori de dezvoltare personală, traineri etc. nu sunt cei care oferă cele mai bune informații, ci aceia care reușesc să te convingă că vor funcționa.

Și e lesne de înțeles de ce: o informație mediocră pe care o aplici, dacă ești în punctul în care nu faci mai nimic, e mult mai bună decât cea mai bună informație în care nu crezi sau pe care nu o înțelegi.

Suntem construiți ca întâi să evităm pierderea și durerea și abia apoi să urmărim plăcerea sau fericirea. Așa că decât să pierdem timpul încercând ceva ce s-ar putea să meargă sau nu, preferăm să mai scrollăm câteva ore pe Facebook.

De ce facem asta? De ce renunțăm la șansa de a realiza ceva?

Deoarece, dacă încercăm și nu merge, o să ne rănească orgoliul, iar toată munca și toate așteptările pe care ni le-am creat o să se transforme în durere. Și cine ar vrea să muncească pentru ca, la sfârșit, să fie plătit cu durere?! Evident că nimeni. Așa că devenim incapabili să vedem și reversul medaliei, ce am putea câștiga dacă lucrurile merg bine, dacă perseverăm sau pivotăm până când găsim ceva care să meargă.

Observi, probabil, că toată povestea asta se petrece în capul nostru și modul în care decurge ea depinde de ce ne imaginăm și de discuția pe care o avem cu noi înșine. Iar asta este o veste foarte bună, deoarece putem alege conștient, chiar acum, să purtăm discuții cu noi înșine în care atenția noastră să se focalizeze pe ce ne dorim, pe lucrurile bune, nu pe ce am pierdut în trecut sau ce am putea pierde în viitor.

Să zicem că ai mâncat sănătos câteva luni, ai slăbit câteva kg, după care au venit sărbătorile și ai pus la loc tot ce ai dat. Ce discuții vei avea cu tine?

Te vei învinovăți? Te vei concentra pe ce ai făcut rău? Sau te vei concentra pe ce îți dorești, pe lecțiile pe care le-ai învățat și pe soluții?

În ambele cazuri, s-ar putea să te pui în mișcare, dar dacă vinovăția te pune în mișcare, nu o să țină prea mult forma asta de motivație, căci nu știu dacă ai observat, dar sentimentul de vinovăție nu durează prea mult timp dacă cineva sau ceva nu îl întreține. Eu bănuiesc că suntem programați să scăpăm rapid de el.

## De ce nu reușim să alegem între oportunități?

Ți-am spus mai devreme că alergatul după mai mulți iepuri deodată este una dintre cele două căi prin ne distrugem șansele de a crea ceva mișto.

Știm cu toții din înțelepciunea populară că dacă alergi după mai mulți iepuri, nu prinzi niciunul. Așa că de ce o facem?

E simplu! Din același motiv pentru care preferăm ca decât să încercăm ceva ce ar putea să nu meargă, mai bine ne irosim timpul cu bună știință.

Ai reținut care era motivul? Evitarea durerii! Frica de a pierde!

Nu vrem să renunțăm la niciunul dintre iepurii după care alergăm, pentru că o vedem ca o pierdere dureroasă. În realitate, nici măcar nu se poate numi renunțare. Cum să numești că renunți la ceva ce ai doar potențial sau nici măcar atât? Nu poți. Nu este o renunțare, ci o alegere. Iar dacă nu alegem nimic, de fapt, alegem să alergăm degeaba și să nu prindem nimic.

Credem că este un lucru inteligent ca atunci când vine vorba de munca noastră, să nu ne punem ouăle în același coș. Dar uităm că degeaba avem zece coșuri cu ouă dacă noi nu putem să stăm și să clocim decât pe un singur coș odată.

Imaginează-ți o găină zăpăcită care aleargă toată ziua încercând să clocească ouăle din mai multe coșuri. Cum le încălzește pe unele, cum se răcesc altele. Câți pui va genera munca ei? Cel mai probabil, niciunul. În plus,

a mai risipit și ouăle și este și foarte obosită. Dacă s-ar fi concentrat, în schimb, pe a scoate câte o serie de pui pe rând, ar fi fost o mămică mult mai fericită.

Să ai curajul și hotărârea să te concentrezi pe câte un singur obiectiv este o artă, una pe care foarte puțini o vor stăpâni din motive ce nu țin doar de ei.

„Fear of mising out“, FOMO cum spun americanii – teama că se întâmplă ceva important de care nu știi dacă nu îți verifici nonstop telefonul sau că pierzi vreo oportunitate dacă nu îți citești toate mesajele și e-mail-urile, nu participi la toate întâlnirile, seminarele, workshop-urile, nu citești toate cărțile, nu vezi toate clipurile de pe YouTube și nu cumperi toate cursurile de pe Udemy este o boală.

FOMO este o boală care afectează din ce în ce mai mulți oameni. Milioane sau zeci de milioane. E posibil ca pe viitor chiar mai mulți oameni să fie afectați de această boală decât de nepăsare și ignoranță, de credința că le știi deja pe toate și că nu ai nevoie să mai înveți nimic, adică de boala de la polul opus.

Dacă suferi de FOMO, oprește-te!

Nu ai nevoie să le știi pe toate! Nu ai nevoie să citești toate cărțile sau să participi la toate cursurile. Nu ai nevoie de încă o diplomă sau de încă o certificare pentru a reuși să faci ceva cu viața ta. Ce îți trebuie este să folosești ce știi deja, să acționezi și să înveți și din greșeli, nu doar din cărți. Să perseverezi și să te bucuri apoi de rezultatele obținute.

Eu nu am nicio diplomă de niciun fel, exceptând diploma de bac, dar nici aia nu prea m-a ajutat cu nimic. Nu am certificări și nici la cursuri nu prea am fost. De ce? Nu pentru că nu cred că m-ar fi ajutat, ci pentru că nu mi-am permis. Și pentru că nu mi-am permis, am fost nevoit să fac lucruri cu ce aveam. Și s-a putut. Și cred că se putea și cu mai puțin.

E drept că am citit destul de mult. Dar cărțile sunt ieftine și nu m-ar fi ajutat cu nimic dacă nu puneam în practică ceea ce citeam. De fapt, majoritatea informațiilor mi-au intrat pe o ureche și au ieșit pe alta. Ce a rămas cu mine de-a lungul timpului este ce am folosit și ce am predat altora. De aceea și scriu această carte. Ca să cimentez în mintea mea lecțiile pe care le-am învățat din viață, dar și din cărți.

Așa că alege o oportunitate pe care vrei să o urmărești, de preferat una la care munca să nu pară muncă, ci o joacă de care te bucuri, ia o carte sau un curs din care să poți învăța și dă-i drumul la treabă.

Într-o lume cu nenumărate oportunități, s-ar putea să nu alegi cea mai bună oportunitate sau cea mai bună carte, iar asta s-ar putea să te blocheze. Acesta este paradoxul alegerilor. Dar e mai bine de o mie de ori să faci o alegere mediocră decât să nu alegi deloc. Viața întreagă este despre alegeri. Dacă nu alegi pentru tine, o va face altcineva. Așa că e mai bine să alegi de zece ori greșit și să înveți ceva din asta, să devii mai bun la luat decizii decât să nu alegi deloc și să-ți lași întreaga viață la cheremul altora și al întâmplării.

Așa că, dacă ești un om de acțiune, alege acum. Ia o agendă și un pix și scrie acum care este cel mai important lucru căruia simți că ar trebui să-i acorzi cea mai mare parte din timpul, atenția și energia ta. Apoi numește trei lucruri inutile, neesențiale sau care mai pot aștepta și decide să iei resursele de la ele și să le acorzi priorității tale #1.

Apropo de ce vorbeam mai devreme, de faptul că nu trebuie să citești nu știu câte cărți ca să-ți îmbunătățești viața, adevărul este că nici măcar nu trebuie să citești o carte întreagă. Spre exemplu, poți lua din cartea asta doar acest exercițiu și, dacă îl faci constant, probabil că ești și tu conștient de cât de multe lucruri se vor schimba.

Adevărul este că uneori un singur citat, principiu, exercițiu sau mantră, dacă le dai atenția necesară, pot face minuni. Ai intrat pe Facebook sau pe un blog, ai găsit o idee bună, ai decis să faci tot ce e posibil să o pui în aplicare foarte foarte bine și... BOOM! Viața ta s-a schimbat!

De ce? Pentru că ai făcut ceea ce contează și nu ai alergat după zece iepuri deodată. Asta este puterea focalizării.

Un exemplu în acest sens este ce am făcut eu anul trecut. Am decis la un moment dat să studiez mai bine munca lui Tony Robbins. Inițial, am crezut că asta înseamnă să încerc să aplic tot ce predă el. Dar evident că mă înșelam. Nu putem aplica tot, așa că era o pierdere de timp să citesc tot. Am luat, în schimb, una dintre credințele predate de el și am internalizat-o foarte foarte bine.

Citez din memorie așa cum am înțeles-o și o folosesc eu:

„Totul se întâmplă dintr-un motiv, iar în spatele fiecărei întâmplări mai puțin fericite se găsește o lecție de învățat și o oportunitate".

Credința asta mi-a schimbat radical viața. De ce? Deoarece după fiecare întâmplare nasoală din viața mea am reușit să mă ridic și mai puternic și am învățat lecții importante. Și am trecut peste ele mult mai ușor, uneori cu zâmbetul pe buze.

Până și cartea asta este rezultatul acestei credințe, așa că abia aștept următoarea criză din viața mea. Dacă viața îmi dă lămâi, eu nu fac limonadă. Eu fac un stand de limonadă. Apoi fac și vând cursuri pe tema asta sau îmi fac o franciză.

Asta este atitudinea care decurge din credința aceea și, cred eu, este o atitudine de învingător pe care poate că nu aș fi dobândit-o dacă treceam prin munca lui Tony într-un mod superficial fără să se lege nimic de mine.

## „Work hard" sau „work smart"?

O mare parte din viața mea am crezut că pentru a avea succes trebuie să muncești pe brânci, zi de zi, un număr infernal de ore. Eliminam astfel, involuntar, posibilitatea de a introduce plăcerea în munca mea și/sau de a face artă.

Chiar și după ce am citit cărți precum „Săptămâna de lucru de 4 ore" a lui Tim Ferriss care demonstrau că

poți crea un business super mișto fără să-ți cheltui pe asta tot timpul. Deși o parte din mine era de acord cu el și chiar spunea asta public, o altă parte încă mai credea cu tărie în mitul zilelor de muncă interminabile și deosebit de grele.

Acesta este motivul pentru care ani de zile nu m-am putut culca mai devreme de 1-2 noaptea, iar uneori m-a apucat și 4 dimineața „muncind" sau „învățând".

În fiecare seară, simțeam că nu am învățat suficient și, mai ales, că nu am făcut suficient de multe. Așa că încercam să îngraș porcul în ajun. Evident, fără prea mare succes, deoarece în acele ore suplimentare productivitatea mea tindea spre zero.

De fapt, tot ce reușeam să fac „muncind" până la acele ore nebune era să mă trezesc a doua zi rupt de oboseală, deprimat, letargic și, evident, stresat că am început ziua atât de târziu.

Eram într-o spirală negativă care îmi distrugea creativitatea, adică lucrul cel mai de preț pe care îl posed, și mă amețea atât de tare, încât nu reușeam să fac nimic productiv sau să îmi dau seama cum aș putea ieși din ea.

Tot ce trebuia să fac era să spun STOP. Știam asta, dar creierul meu reptilian nu voia să se oprească din fugă. Îmi era frică să o fac, așa că am continuat mulți ani să mă ascund în spatele unor minciuni.

Citind și dezvoltându-mi, într-un final, inteligența emoțională, am început să înțeleg cum și de ce mă împiedica creierul reptilian să fac treaba care contează și să mă bucur de succesul pe care îl meritam.

Așa am reușit, în sfârșit, să țin cont de principiul lui Pareto și să ignor sau să elimin cele 80% dintre acțiuni care nu îmi aducea rezultate. Apoi am putut să mă concentrez pe cele mai importante 20% dintre acțiuni.

Deși această muncă pe care o depun cu mine este încă în proces de desfășurare, pot spune că rezultatele de până acum sunt excelente și este unul dintre cele mai bune lucruri pe care le-am făcut vreodată pentru mine. În acest proces, am făcut schimbări care, în aparență, păreau mici, dar care au avut un impact uriaș.

Spre exemplu, astăzi îmi citesc rareori e-mail-ul și citesc sau răspund la foarte puține mesaje. Stau mult mai puțin pe rețelele sociale (uneori doar cinci minute pe zi), am învățat să spun NU sau să ignor toate ideile noi de afaceri în care nu mă pot implica 100%, am învățat să fac lucrurile pe rând ca să le pot acorda toată atenția mea, am eliminat complet multitasking-ul din viața mea, am devenit extrem de selectiv în privința oamenilor cu care desfășor proiecte și a responsabilităților pe care mi le asum.

Toate astea mi-au dat timp să citesc o carte pe săptămână pentru a-mi hrăni mintea și spiritul, mi-au dat timp să fac sport și să mă plimb, să petrec timp cu prietenii și familia, să mănânc relaxat și, nu în ultimul rând, mi-au dat timp să fac foarte bine proiectele la care lucrez.

Cantitatea este importantă, dar calitatea este și mai importantă. Mult mai importantă!

Atunci când am intrat pe drumul dezvoltării personale și profesionale, tot ce știam era să muncesc din

greu. Munca era, din punctul meu de vedere, secretul succesului.

Apoi am văzut că nu este suficient să muncești din greu, ci trebuie să muncești și inteligent. Am văzut că sunt o grămadă de oameni ca mine, în toate domeniile de activitate, care muncesc din greu și nu au rezultate.

Așa că am încercat să muncesc hard și smart, în același timp. Credeam că acesta era, de fapt, secretul.

Am constatat că și asta este o vrăjeală.

Nu ai cum să muncești, în același timp, și hard, și smart. E imposibil pe termen mediu și lung! Ca să faci ce contează, să fii creativ, să fii nu doar bun, ci cel mai bun, trebuie să-ți faci timp constant să înveți și să gândești, să te plictisești și să explorezi direcții care pot părea doar niște fundături.

Asta presupune să-ți asumi faptul că, pe termen scurt, vei pierde, căci vei munci mai puțin la lucrurile care știi deja că dau rezultate, dar de care nu ești 100% satisfăcut.

Acest lucru nu ar trebui să fie greu, căci e simplu de înțeles că dacă te oprești să ascuți fierăstrăul, după o vreme, vei tăia mai mulți copaci, mai repede și mai ușor.

Din păcate, deși creierul rațional înțelege acest lucru, creierul reptilian va opune rezistență. Pentru el, ziua de mâine nu există, așa că nu poți da cioara de pe gard pe vrabia din mână.

„Azi am treabă, dar de mâine... o să gândesc, învăț, caut soluții, iau decizii etc.“

Vezi să nu! Dacă nu începi să o faci acum, cât timp te simți motivat, nu o să o faci niciodată.

Atenție însă să nu cazi în cealaltă extremă, adică în tabăra veșnicilor studenți care nu livrează niciodată nimic, deoarece ori nu se apucă de treabă, ori sunt într-o căutare deșartă a perfecțiunii.

Să muncești deștept, să faci ce contează nu înseamnă să livrezi mai puțin. Ba din contra! Dacă înțelegi conceptul, reușești să-ți stăpânești creierul reptilian și să elimini toate distragerile, vei livra mai mult, la timp și la o calitate mult mai mare. Să te oprești din a munci din greu nu înseamnă să începi să pierzi vremea, ci să-ți faci munca mai ușoară și mult mai plăcută.

În vreme ce eu eram genul de om care credea că nu poți obține nimic în viață dacă nu muncești din greu, vedeam adesea oameni care erau la capătul opus, oameni care alergau după tot felul de oportunități strălucitoare și „combinații“ care le-ar fi adus acel venit pasiv sau o afacere care să meargă fără ei.

Din păcate, nici lor nu le mergea mai bine decât îmi mergea mie, căci pentru a reuși să creezi valoare și, implicit, bani investind foarte puțin timp și efort, ai nevoie să acumulezi mai întâi anumite abilități și experiențe.

Dacă faci ce trebuie, DA, succesul poate veni peste noapte. De fapt, această categorie, cei care speră să obțină rezultate fără să plătească prețul, are cele mai mici șanse de reușită și sunt majoritari. De altfel, ei sunt oamenii care au dat titlul acestei cărți: „Lasă vrăjeala!“

Au fost momente în viața mea când, pur și simplu, nu mai suportam să-i văd cum spun că vor face și că vor drege, cum simulează munca, cum pierd timpul zi de zi fără să-și exploateze sau să-și dezvolte talentele, cum aleargă de la un obiect strălucitor la altul, cum se prefac în fața lor și a altora că au succes.

Un om care muncește ca prostul, chiar și cu cel mai tocit fierăstrău, are mult mai multe șanse de succes decât unul care doar dă din gură sau visează la milioane din venit pasiv când el nu reușește nici măcar să ducă un trai decent și se chinuie să-și plătească chiria.

Problema acestor oameni este că nu văd lumea așa cum este ea, ci așa cum și-ar dori ei să fie. Problema lor este că se mint. Așa că sunt victimele perfecte ale celor care promovează succesul obținut peste noapte, fără abilități, muncă sau alte resurse implicate.

Dacă le spui adevărul, te consideră hater, invidios, încuiat etc. și vin cu „n“ exemple care să le confirme teoria, evitând însă să se uite la propriul exemplu, cel care o infirmă.

Nu spun lucrurile astea cu răutate, căci am fost și în punctul acela, ci cu speranța că cei vizați se vor trezi din amorțeală și vor decide că e momentul să renunțe la vrăjeală.

Mai sper ca aceștia să învețe că munca poate fi distractivă, nu doar grea. Într-un discurs cu peste 100 de milioane de vizualizări (la ora la care scriu), Arnold Schwarzenegger povestește cum a ajuns să fie cel mai tânăr Mister Olimpia din istorie, să se mute în SUA, să devină unul dintre cel mai bine plătiți și mai cunoscuți

actori, apoi să se reinventeze ca om politic și guvernator al unuia dintre cele mai bogate state americane: California (este azi a șaptea economie a lumii).

În opinia lui Arnold, „munca grea“ l-a ajutat să ajungă acolo. Petrecea zilnic nenumărate ore în sală, muncea în construcții, iar seara lua lecții de actorie.

„Nu am pierdut niciun minut“, spune el.

De ce nu a pierdut niciun minut?

Deoarece avea niște visuri foarte clare și nu accepta niciun plan B la aceste visuri. Arnold își folosea imaginația pentru a se vedea cu visul împlinit. Prin urmare, trebuia să reușească! Nu avea altă variantă, așa că muncea din greu.

În timp ce povestea toate aceste lucruri și cât de mult a muncit pentru visul lui, se vedea că Arnold era din nou acolo, dar se mai vedea și altceva. O bucurie, o strălucire.

Dacă l-ai pune pe Arnold lângă un alt om care muncește din greu, dar fără prea multe rezultate, pot să pun pariu că fețele lor, tonul vocii și limbajul corpului ar spune cu totul altă poveste despre ce înseamnă pentru fiecare dintre ei „să muncești din greu“.

*„Joacă-te din greu“* este, după părerea mea, un îndemn mult mai practic decât *„muncește din greu“*.

Și Elon Musk, un om pe care îl admir foarte mult și care s-ar putea ca peste ani să fie recunoscut precum cel mai mare antreprenor pe care omenirea l-a avut muncește foarte mult.

Spre exemplu, biroul său este situat în mijlocul fabricii, astfel încât (se presupune) toată lumea să vadă cât de mult timp petrece el la muncă și să dea în acest fel un exemplu oamenilor cu care lucrează.

Dar ca și Arnold și ca toți marii performeri, Elon adoră ceea ce face. Elon nu face business ca să aibă mai târziu suficient de mulți bani să meargă la golf sau să facă te miri ce altceva.

Dacă asta și-ar fi dorit, nu și-ar mai fi riscat toți banii în domenii extrem de nesigure (transport spațial, mașini electrice, energie verde). Avea deja suficienți bani pentru orice. Dar se pare că business-ul și schimbarea viitorului reprezintă adevărata lui pasiune, lucruri pe care le face cu cea mai mare plăcere. De aici cred că vin și rezultatele sale cu adevărat excepționale. Dacă ar fi muncit doar mult, fără pasiune, nu ar fi ajuns aici.

În plus față de muncă, joaca și arta presupun plăcere și un apetit mai mare pentru risc, un nivel de stres mai scăzut și o motivație mult mai puternică.

Doi oameni pot munci același număr de ore, la aceeași intensitate și la fel de inteligent, dar, cu toate astea, unul dintre ei să se simtă foarte bine, ca și cum s-ar fi jucat, iar altul să simtă că a muncit din greu.

Ba, mai mult decât atât, e posibil ca persoana care a simțit că a muncit din greu să aibă rezultate mai slabe decât cel care nici nu a simțit munca. Diferența dintre cei doi este atitudinea cu care au privit activitatea lor.

Unul a văzut-o ca pe o muncă grea, altul a văzut-o ca pe o joacă intensă în care înveți și acționezi, te

perfecționezi și treci nivel după nivel. E incredibil cât de multe poți face atunci când înțelegi că a fi ocupat, stresat sau obosit nu este același lucru cu a fi productiv.

E incredibil câte poți realiza atunci când pricepi că a livra la timp este mai important decât a căuta perfecțiunea, că rezultatul muncii tale NU este direct proporțional cu cantitatea de timp și efort depusă, ci cu cât de bine tu şi oamenii cu care lucrezi funcţionaţi.

Atunci când ne simțim în formă din punct de vedere psihic, emoțional și fizic, reușim să facem într-o oră cât am face în zece. Atunci când investim o parte din timp în oamenii cu care muncim, în a ne construi o echipă și o relație mai bună, nu mai avem nevoie să muncim „din greu".

Asta nu înseamnă că, dacă am făcut lucrurile astea, trebuie să muncim doar o oră în loc de zece, ci doar că, dacă asta vrem, ne permitem să o facem.

Așa că adevăratul secret este să nu te mai concentrezi deloc pe cât de mult sau de greu muncești, ci să faci din muncă un proces plăcut, planificat și eficient în care tu și oamenii cu care lucrezi vă perfecționați în mod constant.

## Te împiedică cumva anxietatea să trăiești și să faci ce trebuie?

Mai devreme am spus că îmi era frică să mă opresc din a munci ca prostul pentru a face treaba care mi-ar fi adus rezultate mai bune.

Ei bine, adevărul este că nu îmi era frică, ci, așa cum spune Seth Godin în „Linchpin“, eram anxios. Frica este o emoție bună, căci ea te ajută să eviți pericole reale precum acea mașină care era aproape să te calce dacă nu te speriai și nu săreai rapid din fața ei. Frica declanșează andrenalina și te face să te pui în mișcare. Anxietatea te blochează, te ține în zona de confort și te face sclavul perfecțiunii.

De ce crezi că am amânat scrierea unei cărți ani la rând la fel ca livrarea oricărui alt produs care îmi purta numele? Din cauza anxietății că nu voi fi suficient de bun, că oamenii vor râde de mine, că voi primi mai mult critici decât laude.

Dar ghici ce? Eu nu trăiesc și nimeni nu ar trebui să trăiască pentru laude sau pentru a evita criticile. În plus, era puțin probabil ca dracul să fie atât negru, iar beneficiile livrării unor produse cu siguranță ar fi fost muuuuuult mai mari decât eventualele probleme sau provocări pe care mi le-ar fi putut cauza.

Într-adevăr, atunci când faci ceva, atunci când ieși în evidență, există o posibilitate foarte mare să se râdă de tine. De fapt, se va râde de tine și dacă nu faci nimic, exact ca în școală. Exact așa cum îți povesteam că am pățit și eu.

Da, acest râs ne poate afecta foarte tare, deoarece suntem animale sociale și suntem dependenți de aprobarea și validarea celorlalți, deși nu ar trebui. Poate că nu te-ai gândit până acum la acest lucru, dar anxietatea cauzată de posibila reacție a oamenilor îți afectează aproape toate deciziile importante și, prin urmare, întreaga viață.

Această anxietatea este sursa procrastinării și a perfecționismului dus la extreme.

Cum de nu ai înțeles asta până acum? Cum de milioane de oameni, printre care probabil că te numeri și tu, stau toată viața prinși în această capcană?

E simplu! Am fost învățați să fim anxioși din clipa în care am pus piciorul în școală și am fost învățați că sarcina noastră este să-i mulțumim pe profesori și pe părinți, depășindu-ne colegii și luând doar note de zece.

Apoi am fost învățați că pentru „a pune mâna“ pe cineva de sex opus, e necesar să facem același lucru: să ne prefacem că suntem așa cum și-ar dori acea persoană să fim, să ne urmăm dorințele în secret sau să renunțăm la ele, să ne punem măști și să-i mulțumim, simțindu-ne, în același timp, ca niște impostori anxioși.

Și ca orice acțiune care se repetă, anxietatea a devenit un obicei. Dacă ai în viața ta un om anxios, vei observa că indiferent de câte ori se liniștește sau îl liniștești în legătură cu un subiect, el va găsi un alt motiv de anxietate.

Slujba/afacerea, relațiile personale, politica, banii, economia, sănătatea... în toate aceste arii ale vieții noastre putem găsi la orice oră „n“ motive de anxietate. Și nu doar că putem, ci chiar o facem.

Anxietatea face parte din rutina zilnică a multora, e ca o pereche de ochelari care aparent ne ajută să vedem mai bine, iar, în realitate, aceşti ochelari ne slăbesc vederea pe zi ce trece. Evident că în loc să-i eliminăm, să ne dăm seama că ei accentuează problema și că există și

soluții care chiar funcționează, tendința noastră va fi să luăm alți ochelari și mai puternici și să ne lăsăm mușchii oculari să se atrofieze și mai mult.

Știu că o astfel de teorie, pentru majoritatea, nu este acceptabilă la fel cum nu este acceptabil nici faptul că totul este o ciornă.

Cum să acceptăm faptul că totul, adică viața în sine, este o ciornă când părinții ne rupeau foile caietelor pentru cea mai mică greșeală, iar orice notă mai mică de zece nu era suficient de bună?

Poate că nu o să crezi, dar deși la exterior ești deja adult, mare parte dintre deciziile pe care le iei sunt luate de copilul din tine, de copilul care caută în continuare să le facă pe plac colegilor, părinților și profesorilor pentru a fi acceptat și iubit.

Evident că nu toți copiii și nu toți părinții urmăreau sau urmăresc zecele, așa că nu toți căutăm acea iubire încercând să fim de zece. Dar cei care nu o făceau și se mulțumeau cu mai puțin nu erau în postura asta, deoarece înțelegeau că altele sunt lucrurile care contează. Nici ei nu înțelegeau ce contează cu adevărat, și ei ar fi vrut zecele, dar nu aspirau la el, pentru că au fost făcuți să creadă că doar „atât se poate".

Așa că încercau să obțină iubirea prin alte mijloace. Spre exemplu, se răzvrăteau sau deveneau clovnii clasei, ai grupului, ai familiei.

Din nefericire, toată lumea greșea, căci sistemul în sinea era unul care te orbea și te împiedica să vezi adevărul. Închipuie-ți cum ar fi arătat lumea dacă performanța sistemului de învățământ ar fi fost evaluată după

cât de fericit este elevul, după plăcerea cu care se duce la școală și dedicarea cu care se implică în acest proces sau după cât de mult se dezvoltă în școală calități precum inteligența emoțională sau creativitatea.

Imaginează-ți că am fi învățați nu cum să ne simțim anxioși și cum să-i mulțumim pe alții, ci cum să ne mulțumim pe noi, căci doar omul care are poate dărui.

Nu poți da altora din ce nu ai nici tu. În schimb, atunci când simți că ai din belșug de toate, te vei simți mult mai capabil și mai dornic să dai și altora. Așa că nu este egoism să te gândești, în primul rând, la fericirea și împlinirea ta. Oare am mai avea nevoie într-un astfel de sistem de note, comparații, vacanțe și teme obligatorii pentru acasă?

Eu cred că nu! Cred că școala ar fi cea mai mișto și mai creativă vacanță pe care un copil și-ar putea-o dori, iar învățarea ar veni ca un rezultat neforțat și natural. Dacă toate astea îți sună bine, atunci hai să îți mai spun ceva: exact așa ar trebuie să stea lucrurile și atunci când vine vorba de munca ta.

Dacă simți nevoia de a lua pauze lungi de la munca ta, de a compensa efortul depus prin te miri ce mijloace, de a evada sau a ieși la pensie, atunci nu faci ceea ce trebuie sau cu cine trebuie, nu faci treaba care contează și te chinui în mod inutil.

## Munca și nevoia de certitudine

Am citit la un moment dat că una dintre cele mai puternice forme de tortură practicate împotriva

prizonierilor de război (de o anumită armată) era să-i pună să sape o groapă, cerându-le să o facă cât mai repede cu putință, apoi, după ce terminau, să li se ceară să o astupe.

Se pare că unul dintre lucrurile care ne fac foarte anxioși este posibilitatea ca munca noastră să fie în van. Decât să facem ceva care să nu funcționeze, preferăm să nu facem nimic, chiar dacă asta este o cale sigură de a pierde orice „bătălie“ și pe toate la un loc. E un comportament ciudat, ba chiar irațional, dar îl vedem la tot pasul și, cel puțin o dată în viață, i-am căzut cu toții victime.

Din cauza acestui comportament, mulți oameni care-și doresc să ajungă antreprenori nu reușesc să facă niciodată pasul. Ei se întreabă în permanență: „Oare va merge?“ Dar nu se întreabă: „Și dacă nu merge, ce dacă? Va însemna asta sfârșitul meu sau al Pământului?“

Evident că nu...

Dar oamenii aceștia nu au timp să-și pună întrebările corecte, deoarece sunt ocupați să inventeze scuze de genul: „Nu știu toți pașii pe care îi am de făcut și de aceea nu mă apuc de treabă“.

„Dacă aș ști pas cu pas ce am de făcut și aș fi sigur că funcționează, m-aș apuca de treabă.“

Asta este una dintre minciunile pe care oamenii și le spun. Bullshit!

E o minciună, deoarece ei știu că oricât de mult ți-ai valida ideea și oricâte resurse sau experiență ai avea, vor exista în continuare șanse să o dai în bară. Nu există o hartă pe care să o poți urma întocmai pas cu pas.

Chiar și atunci când copiezi ceva ce a mers deja la alții și în altă parte, tot va trebui să adaptezi unele aspecte la situația ta. Așa că tu ești cel care scrie acea hartă și, exact ca un explorator, pentru asta ești plătit și apreciat mai mult decât alții. Dacă aștepți să ți se dea o hartă, atunci nu vei fi decât o rotiță într-un sistem de care ne putem dispensa oricând. Așa că nu te aștepta ca societatea să te trateze ca și cum ai fi special.

O să fii special atunci când vei accepta că, de multe ori, poți vedea doar rezultatul final, și acela aproximativ, plus 1-2 pași în avans. Mai faci un pas, mai vezi un pas. Și tot așa!

Asta face diferența dintre un antreprenor și un veșnic „wannaprenor".

Dacă stai pe loc, atunci nu vezi nimic. Nu vezi nici prăpastia în care ai putea să cazi dacă nu ești atent, nici oportunitățile care așteaptă să fie culese. Tot ce vezi sunt coșmarurile din mintea ta pe care anxietatea ți le provoacă.

Ford, Coca Cola, Microsoft, Apple, Facebook, Google... cu toții au dat-o în bară cu câte un produs sau serviciu (caută pe Google „biggest business fails of all time") și lista poate continua cu o mulțime de nume mari.

Și atunci, dacă ei au dat-o în bară, cum ai vrea tu să fii sigur că va funcționa? Nu ai cum și tu știi bine că te ascunzi în spatele acestei minciuni, pentru că nu vrei să te vezi ca un om lipsit de curaj, ci ca un om precaut. Dar nu e nimic precaut în a nu încerca.

Precaut este să-ți validezi ideea înainte de a o executa. Precaut este să aduni datele de care ai nevoie

pentru a lua decizii. Precaut este să cauți să nu faci cheltuieli de timp sau efort inutile și să folosești în acest sens filozofii de business precum „lean startup“. Precaut este să nu faci lucruri care te-ar băga în probleme imposibil de remediat.

Și lista poate continua, dar pe ea nu o să găsești niciodată „mai bine stai la locul tău“.

Frica de a încerca ceva nou și nevoia de certitudine nu vin din precauție, ci din frica de a pierde ceva ce ai deja (timp, bani, energie etc.). Ele mai vin din frica de a te face de râs și din frica de eșec. Evident că toate aceste frici sunt strâns legate între ele și sunt învățate de-a lungul a zeci de mii de ani de evoluție, perioadă în care am dus-o foarte rău.

În cea mai mare parte a existenței noastre, pierderea chiar și a celor mai mici resurse sau a respectului tribului (dacă te făceai de râs) puteau însemna moartea noastră. Așa că toate aceste frici nu sunt altceva decât diferite expresii ale fricii de moarte.

Din fericire, lumea s-a schimbat, iar viața ta nu va fi în pericol dacă un proiect eșuează sau dacă oamenii te iau la mișto pentru ideea prostească pe care ai avut-o.

Așa că frica de moarte pe care o simți de fiecare dată atunci când ai vrea să încerci ceva nou și nu ai certitudinea că o să meargă este o frică fără fundamente reale.

Nu o să mori. Cel mult, vei pierde ceva bani, energie și timp sau o bucățică de orgoliu. Dar asta te va pune în postura ca, la un moment dat, să fii un învingător care se bucură de viață. E ca atunci când te urci într-un

montagne russe și, deși știi că nu are ce să ți se întâmple rău, tot îți este frică. Iar la început s-ar putea să nu îți placă deloc experiența.

Cu timpul, însă, dacă te dai în el mai des, o să începi să-ți disciplinezi și să-ți calmezi creierul reptilian, apoi o să te poți bucura de priveliște și de senzațiile tari pe care ți le oferă. Dar dacă stai pe margine fără să-ți faci niciodată curaj să te urci în el în ciuda fricii, nu o să o poți depăși niciodată.

Vei fi tot timpul tipul care îi idolatrizează pe alții sau, din contră, stă pe margine și îi ridiculizează pe cei care încearcă această experiență. Vei fi tipul care spune că nu este interesat de așa ceva. Sub această mască, însă, tu știi că în sufletul tău ți-o dorești foarte tare și te simți slab și invidios pentru lipsa curajului de care ai vrea să poți da dovadă.

Așa că ce mai aștepți? Aștepți cumva ca vreodată – mâine, săptămâna viitoare, de la anul sau mai știu eu când – curajul să apară dintr-odată? Dacă da, să știi că te minți iar. Curajul nu apare din așteptare, ci din mișcare.

Singura diferență dintre cei care au curaj și cei care nu și l-au găsit este că primii au făcut ceva în acest sens. În rest, tuturor ne este frică sau, mai degrabă, cu toții suntem din când în când anxioși. E ceva normal. Doar că unii dintre noi am învățat să privim această stare în față, să trăim cu ea pentru o vreme, iar în final să ne debarasăm de ea ca de o haină urât mirositoare de care nu mai avem nevoie.

Omul se poate învăța cu orice. Poate învăța să trăiască în sărăcie și mediocritate, poate învăța să se ducă

la scârbici timp de 8, 10, 12 ore pe zi, poate învăța să supraviețuiască cu puțin și să nu viseze prea mult sau poate alege să-și înfrunte fricile și să-și depășească limitele pentru a se bucura de prosperitate pe toate planurile și a-și aduce contribuția în această lume.

Tu ce alegi?

## Practica eșecului

EȘEC – puține cuvinte reușesc să trezească mai multe emoții negative ca acest cuvânt. Cu toate astea, eșecul este unul dintre cuvintele pozitive din dicționar, iar practica eșecului este una dintre cele mai puternice practici tocmai datorită faptului că majoritatea oamenilor se tem de eșec.

Practica eșecului este drumul celor care schimbă lumea, este practica trendsetterilor, a creatorilor și a inventatorilor „nebuni", a antreprenorilor inconștienți care se aruncă în necunoscut, a exploratorilor, a celor care sunt „ratați" până îi lovește succesul „peste noapte".

Nu te poți aștepta să rezolvi o problemă „fără rezolvare", să faci lucrurile să meargă de zece ori mai bine, să inovezi, să creezi ce n-a mai fost creat ș.a.m.d. făcând ce face toată lumea, urmând calea sigură/drumul bătătorit și evitând eșecul. Dacă vrei să fii diferit, dacă vrei să fii unic, trebuie să alegi calea eșecului, trebuie să alegi să eșuezi și să înveți din asta, să perseverezi până nu vei mai eșua.

Nu e ușor, căci trebuie să înveți să te ridici cu zâmbetul pe buze de fiecare dată atunci când alții ar fi crezut că ești knock-out și să înveți să nu mai crezi că tu ești eșecurile sau victoriile tale. Dar deși nu este ușor, de multe ori, este singura calea prin care poți reuși.

Lucrând de-a lungul ultimilor ani cu câțiva antreprenori și oameni care își doreau să devină antreprenori, am observat la majoritatea dintre ei aceeași problemă: nu reușeau să găsească/creeze un produs/serviciu care să se diferențieze în mod evident și, în același timp, util de ceea ce era deja în piață.

Mai grav este că unii dintre ei nici nu credeau că ar fi nevoie să facă lucrul acesta pe principiul „dacă x inși fac același lucru și le merge, o să îmi meargă și mie". Apoi erau surprinși că dădeau drumul la promovare și nimeni nu voia să le cumpere marfa.

Advertisingul, chiar dacă este foarte bine făcut, nu este o pilulă magică ce poate transforma absolut orice produs/serviciu într-un hit.

Or, mulți exact asta sperau. *„Bag un pic de reclamă și o să meargă și la mine, dacă i-a mers lui..."* Ca și cum ei ar fi fost primii oameni de pe lumea asta care s-ar fi gândit să-și promoveze marfa.

Cum să facă un business serios când plecau la drum cu o așa vrăjeală? Nimeni nu îți garantează că dacă faci exact ce face altul și îți faci reclamă, vei avea aceleași rezultate sau măcar pe aproape. De ce nu?

În primul rând, pentru că tu zici că faci ce face el, dar nu știi toți pașii prin care a ajuns acolo, așa că dacă

nu încerci din start să inovezi și să te diferențiezi, vei fi doar o copie mai slabă a sa. Și cine ar vrea să cumpere o copie slabă care nu se diferențiază cu nimic sau care spune că e „un pic mai bună“? Nimeni! Mai ales dacă nici originalul nu a fost așa grozav.

Mai mult decât atât, e dovedit că în lipsa unei alternative super atractive, oamenii preferă să rămână fideli companiilor pe care le cunosc, chiar dacă nu sunt așa de grozave.

De ce? Deoarece intervine iar frica de a pierde.

„De ce să încerc restaurantul tău când aș putea mânca la Mc Donald's? Burgerii tăi arată la fel ca ai lor, iar pentru un leu mai puțin, prefer să spun pas. Într-adevăr, am tot mâncat la Mc Donald's și sunt un pic plictisit de meniul lor, dar măcar știu că dacă mănânc la ei, nu iau țeapă, căci tu nu îmi oferi nici ceva diferit, nici o garanție că voi fi bucuros de alegerea mea.“

Cam așa gândesc majoritatea oamenilor când e vorba de schimbarea unui brand cu care s-au obișnuit.

De aceea marile lanțuri de fast-food, deși nu au cea mai bună mâncare din lume, fac, totuși, cei mai mulți bani. Pentru că cei mai mulți antreprenori nu înțeleg că dacă vor să fure o mușcătură din „hamburgerul“ uriaș cu care Mc-ul și alții ca ei se desfată, trebuie să facă ceva diferit, consistent, consecvent, ciudat, nebunesc și, în același timp, credibil.

Un alt motiv pentru care „strategia Xerox“ nu funcționează este că tu nu începi în exact aceleași condiții (timp, bani, cunoștințe, angajați, abilități, loc etc.)

precum cel pe care îl copiezi și oricine a făcut un pic de business știe că până și cea mai mică variație în „rețeta“ unei afaceri poate să schimbe rezultatele.

Degeaba faci acum un nou motor de căutare care să funcționeze la fel de bine precum Google. Atât timp cât oferi același lucru, nu mă interesează. Modelul de business este fantastic și a făcut din Google una dintre cele mai bogate companii din lume, dar dacă vrei să faci exact ce fac ei, ești „un pic“ în întârziere.

Poți să ai toți banii din lume și tot degeaba.

Dar altfel ar putea sta lucrurile dacă intri pe piața căutărilor vocale. Acum ceva timp se estima că până în 2020 jumătate dintre căutările noastre online vor fi făcute prin intermediul vocii. Eu zic că va mai dura un pic până ajungem acolo și s-ar putea chiar să nu ajungem niciodată, deoarece oamenii fac multe căutări și în medii în care s-ar simți inconfortabil să o facă prin voce (de exemplu, în metrou), dar cert este că tot mai mulți oameni vor căuta diverse informații folosind comenzile vocale.

Motiv pentru care companii precum Amazon sau Apple exact asta fac construind asistenți virtuali precum Alexa sau Siri. Piața căutărilor vocale este o piață nouă în care Google încă nu s-a impus, deci au o șansă.

Dau exemplul acestor giganți ca să înțelegi modul în care ei gândesc și să-l aplici și tu în afacerea ta. Să te bați pe același client cu aceeași rețetă nu este un lucru inteligent. Chiar dacă reușești să muști din felia lui, nu vei câștiga la fel de mult ca atunci când încerci să faci ceva diferit.

Și dacă tot am dat drept exemplu giganții, trebuie spus că până și ei cad în această capcană. Spre exemplu, Google și Microsoft erau, la un moment dat, în competiție în aproximativ 15 arii.

Internet Explorer vs Chrome, Bing vs Google, Hotmail vs Gmail, Office vs Drive și lista poate continua.

Cine a câștigat lupta asta? Unii ar fi tentați să spună că Google.

În realitate, ambele companii au avut de pierdut, iar câștigătorul este Apple care a reușit să devină cea mai valoroasă companie din lume, chiar dacă și ei au intrat, pe alocuri, în competiție.

Ca și mine sau ca și tine, și companiile de miliarde au o limită a resurselor și a atenției, iar atunci când intră în competiție cu alți giganți, plătesc un cost de oportunitate uriaș: ratează ocazia de a crea ceva ce nu a mai fost creat.

Cum creezi ceva ce nu a mai fost creat? Cum scapi de capcana competiției? Sunt multe de spus pe tema asta, dar îți recomand să începi prin a citi cărți precum „Strategia oceanului albastru“, o carte pe care am recomandat-o majorității celor cu care am lucrat, astfel încât să putem vorbi aceeași limbă.

## Te mulțumești cu puțin în timp ce spui că țintești la stele?

Ți-ai scris vreodată obiectivele? Ai observat că, făcând asta, te simți dintr-odată mult mai bine? E normal să fie așa, deoarece, precum Arnold care se visa Mister

Olimpia, atunci când ne scriem obiectivele, și noi ne punem în postura celui care a reușit deja.

Dar diferența dintre majoritatea celor care își scriu obiectivele și Arnold este că cei mai mulți se mulțumesc cu acel sentiment de bine pe care imaginația ni-l oferă.

Visătorii, lăudăroșii, „câinii care latră, dar nu mușcă", cu toții se hrănesc din imaginație. Cei care cred în succesul peste noapte sunt, de obicei, cei mai vulnerabili la a pica în capcana asta. Dar li se întâmplă și celor care cred că munca grea este secretul.

„Într-o zi, voi face, voi fi, voi avea..."

Când va veni ziua aia? Ai idee? Îți spun eu! Dacă vei continua să te mulțumești cu vise și visuri sau cu foarte puțin, ziua aia nu va veni niciodată.

Arnold nu avea un plan B. El nu spunea: „Poate că nu voi ajunge Mister Olimpia, dar mă mulțumesc și cu locul zece sau cu faptul că arăt bine".

El nu s-ar fi mulțumit doar să prindă un rol într-un film oarecare sau să fie un actor de duzină. El voia să fie star și nimic altceva.

Cu toții ne visăm staruri și super eroi, dar atunci când frica, obstacolele și îndoiala apar în scenă, începem să ne mulțumim cu puțin. Și apoi din ce în ce mai puțin. Pe zi ce trece, coborâm ștacheta și inventăm tot felul de povești pentru nereușita și nefericirea noastră. Iar acesta este începutul sfârșitului pentru visurile noastre. Din clipa în care am decis că ne vom mulțumi cu puțin, șansele noastre încep să se ducă spre zero.

Știu că am zis în nenumărate rânduri că nu ar trebui să avem așteptări și că ar trebui să fim recunoscători pentru orice primim. Sunt conștient că ceea ce spun acum poate să pară exact contrariul, dar nu este așa și o să-ți dau un exemplu în acest sens.

Îmi doresc să devin unul dintre cei mai cunoscuți autori din lume pe zona de business și dezvoltare personală și nu am de gând să mă mulțumesc cu nimic altceva.

Asta nu însemnă că mă aștept ca acest lucru să se întâmple peste noapte sau ca această carte să devină bestseller. M-aș bucura să fie așa și cred că este posibil, cel puțin în România, dar dacă nu va fi, asta nu mă va împiedica să îmi urmăresc visul.

Nu voi fi dezamăgit, căci nu m-am amăgit. Nu mi-am făcut visuri legate de lucruri pe care nu le pot controla, deoarece aș fi ajuns să mă atașez de ele și ar fi fost cea mai rea formă de atașament pe care aș fi putut-o experimenta. Iar atașament înseamnă durere și nefericire.

Și nici nu voi spune: „Ei bine, nu a ajuns bestseller, dar s-a vândut binișor și e bine și așa“.

Da, voi fi recunoscător că am vândut chiar și o carte, dar mă voi reapuca de muncă și o voi îmbunătăți sau voi scrie una mult mai bună. Nu mă voi opri până visul meu nu va deveni realitate. De fapt, în acest moment, nu mă văd oprindu-mă din scris niciodată. Îmi place prea mult.

În momentul în care decizi că vrei acel lucru și nimic mai puțin, dacă există o cale, și de obicei există, o vei găsi.

Dacă nu faci asta, pe măsură ce trece timpul și tu nu găsești calea spre visul tău, vei fi din ce în ce mai tentat să accepți compromisul. Și, la un moment dat, o vei face pierzând astfel tot efortul de până atunci.

Imaginează-ți că urci cu bicicleta pe un deal al cărui vârf nu îl poți vedea. La un moment dat, pentru că ai obosit și încă nu vezi vârful dealului și nu știi dacă l-ai putea atinge sau nu, s-ar putea să-ți spui că era bine și frumos și în vale, acolo unde au rămas toți prietenii tăi. Așa că cedezi și lași gravitația să te readucă în punctul din care ai plecat, pierzând astfel tot progresul.

Imaginează-ți acum că vine cineva și îți spune că dacă ai mai fi pedalat doar un minut, ai fi ajuns în vârf, iar priveliștea pe care ai fi avut-o acolo ți-ar fi tăiat respirația.

Ce bine ar fi fost dacă acel om ne-ar fi așteptat în vârf și de acolo ar fi strigat la noi: „Nu ceda! Mai ai un pic!“ Imaginează-ți cum te-ai simți pentru că exact așa ar trebui să te simți de fiecare dată atunci când renunți la visul tău spunându-ți „e bine și așa“.

Din nefericire, rareori ni se întâmplă să găsim pe cineva în vârful dealului care să ne spună că mai aveam un pic. Așa că trebuie să știm din start ce ne dorim și, dacă este o dorință rezonabilă, să nu ne oprim.

Evident că putem urma și dorințe nerezonabile și, uneori, le putem transforma în realitate. Dar asta înseamnă un risc și mai mare pe care ar trebui să ni-l asumăm, riscul ca visul să nu devină niciodată real și nu cred că asta este calea pe care toată lumea ar trebui să o urmeze.

Cred, totuși, că avem nevoie și de oameni nerezonabili care să-și imagineze lucruri precum telefonia mobilă sau internetul (lucruri nerezonabile în trecut, dar reale acum) sau teleportarea și omul ca o specie multiplanetară (visuri nerezonabile pentru mulți în prezent).

## Ce faci acum și nu te duce mai aproape de visul tău?

Știi care este problema cu oamenii care se mulțumesc cu puțin, dar visează la stele? Nu conștientizează că au început să se mulțumească cu puțin. De fapt, conștientizează într-o anumită măsură, dar se mint că, de fapt, lucrează la visul ăla mare. Așa că, pentru a reveni pe calea cea bună, întâi trebuie să-și dea seama de vrăjeală.

Cel mai simplu mod de a-ți da seama că ai început să te mulțumești cu puțin este să te uiți la cum îți cheltuiești în acest moment timpul, banii, atenția și energia.

Te duc acțiunile tale de zi cu zi mai aproape de visul tău sau doar te țin într-o zonă în care te simți călduț și din care nu simți nevoia să ieși prea des?

Binele este dușmanul excelenței și al performanței. Siguranța este dușmanul fericirii. Frica de a pierde este dușmanul dorinței de a câștiga. Conformismul este dușmanul creativității.

Ori te lași condus de una dintre tabere, ori de cealaltă. Nu poți ca, în același timp, să fii condus de nevoia de performanță și dorința de fi un învingător, dar și de anxietate și de nevoia de siguranță.

Dacă stai cu fundul în două bărci, riști să le răstorni pe ambele și să te înec. Trebuie să te decizi și trebuie să o faci acum, deoarece și indecizia este tot o decizie. Doar că este cea mai proastă decizie pe care o poți lua.

Cum am mai povestit și în alte rânduri, dacă statul nu îmi lua din salariu atunci când eram în armată sau dacă, Doamne ferește, mi-ar mai fi dat câteva sute de lei în plus la salariu sau aș fi fost făcut subofițer, cel mai probabil, nu mi-aș fi atins niciodată visul de a deveni scriitor și antreprenor.

Aș fi trăit o viață călduță, dar mediocră. M-aș fi mulțumit cu puțin și nu aș fi știut niciodată de ce sunt capabil. Asta înseamnă că am fost norocos să dea „necazul“ peste mine, dar acum știu că nu trebuie să aștepți să dea necazul peste tine ca să decizi că vrei mai mult de la viață. O poți face și acum când îți este cât de cât bine.

Privește frica în față și recunoaște: ce faci acum și nu te duce mai aproape de visul tău? Recunoaște și decide să te oprești din această clipă sau cât mai curând posibil. Poți mai mult decât atât și dacă ai lăsa deoparte vocea creierului reptilian și i-ai da voie creierului rațional să vorbească, ți-ai da seama că am dreptate.

Într-un pahar plin degeaba mai torni, căci se va vărsa pe jos și tot ce vei reuși să faci va fi să produci mizerie și risipă.

Dacă vrei altceva decât ce se află în paharul tău, va trebui să-ți faci curaj să-l golești și să crezi cu adevărat că vei avea cu ce să-l umpli.

Și atenție! Nu trebuie să bei conținutul care nu îți place. Îl poți vărsa. Dar nu încerca să îl umpli cu alt conținut cât timp nu ai scăpat de cel vechi. Dacă torni peste el, combinația care va ieși s-ar putea să nu îți placă de nicio culoare.

## Ești dependent de muncă, sărăcie, stres sau orice altceva din condiția ta actuală?

Te-ai întrebat vreodată de ce unii oameni care au, în aparență, tot ce le trebuie nu reușesc să iasă din probleme, frustrări, necazuri etc.?

Ei bine, este simplu: unii oameni nu vor să le fie mai bine. Deși ei spun altceva, nu vor să scape de munca grea, stres, sărăcie, relații toxice și alte lucruri negative din viața lor. De ce? Deoarece în spatele acelor lucruri negative ei au găsit un beneficiu.

Să luăm, spre exemplu, îngrijorarea. Reacția firească la îngrijorare este să căutăm să ne calmăm, iar în clipa în care ne-am calmat, ne simțim bine. Poate părea incredibil, dar există oameni care caută acel bine care vine după îngrijorare.

De altfel, mie unul, ca fost fumător, nu mi se pare deloc surprinzător acest lucru, deoarece este o experiență asemănătoare cu ce trăiesc zeci de milioane de fumători zilnic.

Hai să-ți explic cum și de ce cred asta. O bună parte din viața mea am fost fumător. Fumam două pachete pe zi dintre cele mai tari țigări, iar atunci când lucram,

fumam chiar mai multe. Până și noaptea mă trezeam din somn doar ca să fumez.

Am ajuns sclavul lor și zi de zi îmi făceam griji de cum mă voi descurca să cumpăr suficient de multe țigări, căci nici cu banii nu o duceam prea roz.

De fapt, viața mea de atunci nu îmi oferea prea multe motive să mă simt bine, așa că țigările, cola, cafeaua și ziarele de tip scandal erau principalele mele surse de plăcere.

Știam că trebuie să le las, deoarece îmi afectau sănătatea și bugetul într-un mod semnificativ, dar mai mult de câteva ore nu am reușit niciodată să rezist până când, într-o zi, le-am lăsat definitiv și nu am simțit nici măcar o singură dată pofta de a fuma o țigară.

Cum le-am lăsat? Am citit o carte („În sfârșit nefumător“) din care am înțeles mai multe lucruri, inclusiv natura plăcerii mele.

Cu aproximație, Allen Carr, autorul cărții, spune că țigara nu îți dă un boost, așa cum cred mulți, ci doar te eliberează dintr-o strânsoare în care tot ea te-a băgat și te ține captiv.

Spre exemplu, spunea el, imaginează-ți că ai o pereche de pantofi care te strâng. În momentul în care i-ai dat jos, automat, vei simți o ușurare care poate fi lesne considerată plăcere.

Întrebarea este: e logic să purtăm zi de zi acei pantofi doar ca să simțim acea mică doză de ușurare atunci când îi dăm jos?

Evident că nu. Ar fi de-a dreptul prostesc. Cu toate astea, exact așa se perpetuează dependența de tutun. Odată obișnuit creierul cu nicotina, nu vom avea liniște decât în momentele în care îi furnizăm doza de drog și foarte puțin după aceea. În rest, dependența ne va „strânge“ exact așa cum o face o pereche de pantofi. Problema este că „acești pantofi“ devin din ce în ce mai mici, deci simțim nevoia unei doze din ce în ce mai mari și din ce în ce mai des.

Și exact la fel stau lucruri și cu îngrijorarea. Ne place să ne îngrijorăm, deoarece am devenit dependenți de doza de bine pe care o simțim atunci când îngrijorarea dispare.

La fel stau lucrurile și în cazul sărăciei, stresului, muncii grele etc. Oamenii merg atât de departe, încât își doresc și aleg în mod inconștient să se îmbolnăvească doar ca să primească iubirea și atenția pe care o primeau în astfel de momente atunci când erau copii.

Iar unora le place să eșueze, chiar dacă spun că ei vor să aibă succes. Atunci când pot argumenta că eșecul nu e din vina lor, nu doar că acesta este acceptabil, ci chiar dezirabil. De ce? Deoarece se reduce presiunea de a lua zecele, presiune care produce o durere constantă.

Oamenii nu vor zecele, nu vor neapărat să aibă succes, ci doar să stea liniștiți. Iar dacă societatea îi împinge către zecele pe care nu îl doresc cu adevărat, un țap ispășitor este întotdeauna binevenit.

„Nu e vina mea dacă profesorul nu m-a plăcut sau dacă ne-a dat la teste altceva decât ne-a cerut să învățăm.“

Atunci când suntem copii, părinții ne lasă, uneori, să scăpăm de responsabilitate cu astfel de texte. Din păcate, însă, vieții puțin îi pasă de scuzele noastre, iar faptul că îți declini responsabilitatea nu îmbunătățește lucrurile decât în mintea ta.

Un alt motiv pentru care vrem țapi ispășitori, și nu să reușim este faptul că dacă eșuezi din cauze ce nu țin de tine, nu mai poți eșua din vina ta. Așa că ești „salvat“! Cu alte cuvinte, dacă nu am încredere că voi reuși, s-ar putea să mă sabotez singur și să cedez cu prima ocazie în care pot să dau vina pe altcineva. Și spun asta din proprie experiență.

Prima oară când m-am surprins luând veștile proaste cu foarte multă ușurință, ba chiar cu un pic de bucurie ascunsă, m-am simțit foarte confuz și am fost tentat să trec peste și să neg că aș fi simțit asta.

Refuzul meu de a vedea realitatea era ca urmare a disonanței cognitive, adică incapacității mele de a face pace între acele sentimente de ușurare și credința mea că sunt un om ambițios care nu renunță la obiectivele sale. Într-un final, însă, am înțeles că nu avea legătură cu ambiția, ci cu frica mea de a nu fi suficient de bun. Nu voiam să ajung la acea concluzie, așa că era o ușurare să eșuez din cauze ce nu țineau de mine.

Practic, refuzam confruntarea dintre cel care credeam și spuneam că sunt și cel care s-ar fi putut dovedi că sunt atunci când aș fi tras linie. Îmi era teamă că realitatea ar putea fi mai slabă decât imaginația.

Concluzia este că ar trebui să iei fiecare lucru negativ din viața ta și să vezi dacă nu cumva ai găsit un fals

beneficiu în spatele său. Nu te pripi să tragi concluziile și nu lăsa orgoliul să te orbească. Nu păcălești pe nimeni decât pe tine însuți. În plus, nu trebuie nici să te judeci, căci frica de autocritică s-ar putea să nu te lase să recunoști adevărul.

Tu nu ești faptele, gândurile, emoțiile sau sentimentele tale, așa că te poți debarasa de ele și poți alege altele noi odată ce le-ai recunoscut pe cele care nu îți făceau bine.

## De la cine aștepți aprobare?

Societatea ne-a învățat că pentru tot ce facem trebuie să cerem aprobare. Trebuie să avem aprobarea părinților, profesorilor, șefului sau iubitei/iubitului pentru a face lucrurile pe care dorim să le facem.

Dar oare chiar trebuie? Ce se întâmplă dacă refuzăm să mai cerem/așteptăm această aprobare? Ce pierdem? Pierdem iubirea persoanelor dragi, pierdem notele bune, avansarea și bonusurile? Pierdem stilul de viață cu care ne-am obișnuit? Poate că da, poate că nu? Cred că depinde de la caz la caz.

Dar știu sigur că atunci când cerem aprobarea, pierdem, cu siguranță, ceva extrem de important: dreptul de a trăi singura viață pe care o avem (până la proba contrară) așa cum ne dorim.

Unul dintre cele mai puternice exerciții peste care am dat în cărțile de dezvoltare personală presupune să

te imaginezi în ultimele clipe din viața ta și să încerci să ghicești ce ai putea regreta.

Pare un exercițiu ciudat, dar dacă îl vei încerca, s-ar putea să-ți recunoști lucruri pe care altfel nu ai avea curaj și poate chiar să faci ce-ai vrut să faci dintotdeauna.

S-ar putea să înțelegi cât de prețios este timpul și să nu mai accepți să-ți irosești darul numit viață în așteptarea aprobării celorlalți.

Nu vei trăi o veșnicie, așa că nu mai aștepta ca alții să te aprobe, să te aleagă, să facă ceva pentru a-ți face ție viața mai bună. Dacă tu nu faci lucrurile astea, de ce crezi că le vor face ei? Nu o vor face sau, cel puțin, nu o vor face pe atât de mult pe cât ți-ai dori tu.

Așa că, indiferent de ce vrei să faci cu viața ta, obișnuiește-te cu ideea că e mai bine să spui: „Îmi pare rău, așa am crezut/cred eu că este mai bine pentru mine“ atunci când produci cuiva neplăceri decât să ceri voie. Mai bine îți ceri scuze decât voie, cu toate că invers ar putea fi mai „politicos“.

Pare o abordare egoistă a vieții și poate că așa este, dar, cum am mai spus, cred cu tărie că nu poți da din ce nu ai, așa că trebuie să te ajuți mai întâi pe tine pentru ca după aceea să-i ajuți pe alții.

Cred în ideea că una dintre cele mai mari bucurii ale vieții este să-i ajuți pe cei din jurul tău și să faci lumea un pic mai bună. Dar nu cred în ideea de sacrificiu, nu cred că este nevoie să faci asta în defavoarea propriilor interese, sentimente și emoții.

## Ce poveste îți spui de faci din acțiunile care contează ceva urât, imposibil, dificil etc.?

Îți plac poveștile? Cui nu-i plac?! Până la urmă, poveștile sunt cele care au făcut din Homo Sapiens specia dominantă, căci ne-au permis să creăm cultura și, prin ea, să construim grupuri tot mai mari și mai unite de oameni.

Așa că este posibil nu doar să ne placă poveștile, ci chiar să le dăm crezare un pic mai mult decât ar fi trebuit și chiar și atunci când ne fac rău.

Dacă te-ai uitat vreodată la un film și ai început să plângi atunci când eroul principal a murit lăsându-și iubita îndurerată, deși știai că ce vezi acolo nu este real, atunci e posibil să înțelegi cât de mare este forța poveștilor și cum ne pot ele influența, chiar și atunci când suntem conștienți că nu sunt reale.

Ce s-ar putea, însă, să nu conștientizezi încă este că noi ascultăm, creăm, ne spunem și perpetuăm diverse povești nocive în fiecare zi. Mintea noastră nu tace niciodată. De ce? Deoarece este ocupată cu crearea și punerea în scenă a nenumărate povești. Și, precum un film, aceste povești ne schimbă emoțiile și sentimentele, gândurile și, în final, acțiunile.

Din păcate, pentru majoritatea dintre noi, aceste povești sunt unele negative, sunt povești care se concentrează pe frică, eșec, comparații, atașamente și pe ce s-ar putea să nu meargă bine. Nu sunt povești care să ne inspire, să ne înflăcăreze și să ne determine să trecem la treabă.

Dar lucrul acesta se poate schimba, căci, deși suntem influențați de mediul în care trăim, într-un final, noi suntem cei care scriem scenariul poveștilor.

Acesta este motivul pentru care, deși nu aplic pe loc tot ce scrie în cărți, caut să citesc ceva pozitiv, ceva din care să am de învățat în fiecare zi.

Atunci când citesc, schimb scenariul din mintea mea. Iau semințele din cărțile citite, le plantez în mintea mea și dau naștere unor emoții și gânduri asemănătoare. Aceasta este puterea cărților. Apoi, în același scop, ascult podcasturi cu oameni de succes, mă duc în locuri în care pot vedea, întâlni și cunoaște oameni de succes.

Toate astea îmi dau material să pot scrie în mintea mea o poveste mai bună, dar nu sunt suficiente.

Scrisul și/sau visarea cu ochii deschiși la ce vreau să realizez este ultima etapă a acestui proces. Practic, în acest pas pe care îl fac zilnic, adun ingredientele bune și decid conștient să fac din ele o poveste.

Dacă eu nu fac asta, atunci povestea se va construi singură, în mod aleatoriu. Iar atunci când se construiește singură, nu se construiește doar din ingredientele de calitate, ci din tot ce am adunat de-a lungul vremii și, în mod special, din ce mi-a produs cel mai mare impact emoțional în ultima vreme.

Din aceste motive, cred că unul dintre cele mai importante obiceiuri pe care le poți avea în fiecare zi este să petreci o vreme cu tine imaginându-ți cum va evolua viața ta, cum vei gândi, ce vei simți, la ce vei lucra, cum vei arăta, unde și cum vei trăi etc.

Imaginația este cea mai puternică unealtă cu care am fost înzestrați, iar dacă ne folosim imaginația pentru a scrie povești înțesate de emoții, curând imaginația va deveni realitate.

Iar partea cea mai mișto este că nu ai nicio scuză să nu faci asta. Nu necesită prea mare efort, nu este complicată și nu îți ia foarte mult timp.

Spre exemplu, poți folosi cele cinci minute dinainte de a adormi sau cele câteva minute pe care le petreci în cadă pentru a te relaxa și a te gândi într-un mod pozitiv la viața și viitorul tău. Cu cât depui mai mult efort și mai constant, evident că și rezultatele vor fi mai bune. Dar 5 – 10 minute zilnic cred că poate găsi fiecare dintre noi.

Copil fiind și fără să fi citit niciodată o carte de dezvoltare personală, am petrecut nenumărate ore visând la viața pe care o am acum, visând că voi fi un scriitor care călătorește și, în același timp, un om de afaceri.

Nu cunoșteam pe nimeni care să fi făcut lucrul acesta, dar iată că visul a devenit realitate. Cum? Habar n-am! Dar jur că imaginația e cea mai șmecheră super-putere pe care un om o poate deține.

În acest fel, dacă e ceva în viața mea ce nu am încă, atunci sunt sigur că unul dintre cele mai importante motive este acesta: nu am petrecut suficient de mult timp inventând povești care să mă ducă în acea direcție sau, chiar mai rău, poveștile pe care mi le-am spus m-au dus în direcția opusă.

Spune-ți povestea care trebuie, cum trebuie și lucrurile se vor mișca ca prin minune. Nu e nimic paranormal

în asta, ci doar recunoașterea faptului că avem un super computer pe umeri, un computer care poate face aproape orice dacă îi dai timp și instrucțiunile potrivite.

## Spune-ți o poveste care să facă din lucrurile importante cea mai mare plăcere a ta

E timpul să o faci. E timpul să-ți spui o poveste care să facă din lucrurile importante cea mai mare plăcere a ta.

Unii oameni sunt capabili să-și spună povești în care au succes. Se pot vedea acolo, dar omit ceva. Omit să se vadă făcând CU PLĂCERE lucrurile care contează.

Spre exemplu, unii se văd devenind niște oameni de afaceri multimilionari, se văd cu banii, vacanțele și toate plăcerile pe care banii ți le pot oferi, dar în momentul în care se gândesc la ce au de făcut pentru a ajunge acolo, încep să-și spună o poveste diferită, o poveste în care vor fi nevoiți să facă lucruri care nu le plac.

Spre exemplu, unii ca mine s-ar putea vedea ocupându-se în silă de acte sau alte chestii administrative despre care am învățat să spunem că nu ne plac.

În acel moment, apare o prăpastie între ce ne dorim (banii, excursiile etc.) și ce nu ne dorim. Ce alegem? Majoritatea aleg să evite durerea de acum în detrimentul beneficiilor din viitor. De ce? Se pare că așa suntem construiți.

Cum trecem peste această problemă?

Sunt două soluții pe care le putem aplica separat sau împreună:

1) să facem visul și beneficiile sale atât de mari și de palpabile, încât durerea să devină acceptabilă;

2) să ne spunem o poveste în care lucrurile neplăcute devin plăcute.

Din punctul meu de vedere, acesta este cel mai puternic lucru pe care îl putem face, deoarece plăcerea sau neplăcerea pe care o simțim față de o activitate este rareori o chestie fixă care nu poate fi schimbată.

Seth Godin spune că este cel puțin la fel de important să înveți să-ți placă ceea ce faci precum este să faci ceea ce îți place. Cum faci asta? De multe ori, este suficient să schimbi povestea cu una în care tu ești foarte bun în acea activitate, produci rezultate și îți place la nebunie ce faci. Știu că pare aproape incredibil, dar e real. Putem să ne schimbăm emoțiile și sentimentele după bunul plac.

Iar dacă nu mă crezi, într-o zi în care te simți trist sau neîncrezător, uită-te în oglindă și zâmbește, chiar dacă nu simți să o faci, apoi ieși pe stradă și mergi cu pieptul înainte, zâmbetul pe față și capul sus.

Ajuns la birou, cafenea sau oriunde te duci, așază-te cu picioarele pe masă și corpul rezemat de spătarul scaunului. Stai așa câteva clipe, cu zâmbetul încă pe față și doar observă-ți starea de spirit.

Dacă ai făcut măcar o parte din ce ți-am sugerat, îți va fi aproape imposibil să nu ai o stare bună, deoarece ar

însemna să încalci principiile neurofiziologice după care suntem construiți.

Și pentru că tot a venit vorba de neurofiziologie, dacă vrei să înveți cum poți transforma o poveste negativă într-una pozitivă, îți sugerez să studiezi programarea neurolingvistică și autori precum Tony Robbins.

Știu că pentru mulți pare un fel de voodoo puțin credibil, dar nu trebuie să iei tot, ci doar să testezi și să iei ce funcționează pentru tine.

Recomand, de asemenea, cartea „*Psiho-Cibernetica*“, scrisă de dr. Maxwell Maltz.

## Dacă ai avea doar 10% din timpul și energia pe care le ai acum, care sunt cele mai importante acțiuni pe care ar trebui să le faci?

Atunci când crezi că ai „tot timpul din lume“, oricât de bune ar fi intențiile tale, vei găsi diferite metode prin care să devii ineficient.

De aceea termenele limită funcționează (cu condiția să existe o consecință dacă nu le respecți), angajații reușesc să facă în ultima clipă ce nu au făcut zile întregi, iar elevii și studenții reușesc să învețe cu câteva zile (sau chiar ore) înainte de examen cât nu au învățat luni sau ani de zile.

Asta ne spune că dacă ne-am concentra tot timpul măcar într-o mică măsură ca atunci când suntem pe ultima sută de metri, am putea face extrem de multe. Ne spune,

de asemenea, că, în mod obișnuit, noi pierdem foarte mult timp cu lucrurile care nu contează cu adevărat.

Evident că nu spun o noutate, căci probabil și tu ai auzit de principiul lui Pareto (sau legea 80/20) care spune, printre altele, că 20% dintre acțiunile noastre produc 80% dintre rezultate.

Evident că procentele nu sunt neapărat acestea, dar cert este că mare parte dintre rezultatele noastre sunt determinate de un procent mic de decizii și acțiuni. E un lucru dovedit de nenumărate ori: mare parte din ce facem nu ne ajută prea mult.

Că e 20% sau 10%, prea puțin contează. Ce contează este că dacă luăm cu adevărat în serios această lege și ne concentrăm pe lucrurile care contează cu adevărat, în scurt timp, am putea să ne schimbăm dramatic viața.

Și atunci întrebarea este: de ce atât de puțini oameni se concentrează pe lucrurile care contează?

Un răspuns posibil ar fi că nu sunt conștienți de acest principiu și de efectele sale. Dar nu cred că este răspunsul real, pentru că am văzut atât la mine, cât și la alții că nu este suficient să cunoști principiul și să înțelegi importanța lui ca să începi să te concentrezi pe ce contează.

De obicei, punctul în care cei mai mulți se blochează este acela că nu le este foarte clar care sunt acele decizii și acțiuni care, odată luate/făcute, le vor schimba viața.

Cu alte cuvinte, majoritatea oamenilor nu au prioritățile bine stabilite. Așa că în loc să-și conducă viața în funcție de prioritățile pe care le au, ei se conduc după

emoțiile și sentimentele de moment, după urgențe și priorităților/presiunile altora. Nu e de mirare că nici cel mai capabil om care trăiește în acest fel nu se descurcă prea bine prin viață.

Așa că una dintre primele priorități pe care le ai atunci când încerci să-ți faci ordine în viață sau să realizezi ceva este să-ți faci lista de priorități.

Cum faci această listă?

Din experiența mea, cea mai bună metodă este să-ți dai un termen limită foarte scurt și să te forțezi să faci lucrurile cu cât mai puține resurse (bani, energie etc.).

De asemenea, înainte să te apuci de treabă, poți simula că ai foarte puțin timp și energie la dispoziție și să te întrebi: ce aș face în aceste condiții ca să îmi măresc șansele de reușită?

La început, s-ar putea să ți se pară că obiectivul tău este imposibil de atins în aceste condiții și că nu prea ai ce elimina. Nu te lăsa păcălit de acest prim gând. Este creierul tău emoțional care opune rezistență la schimbare.

Dacă vei insista, o să începi să vezi cum se cerne grâul de neghină. Sfatul meu este să nu te oprești la prima cernere și să insiști un pic. Cu cât ai mai puține acțiuni pe care trebuie neapărat să le faci ca să-ți atingi obiectivele, cu atât cresc șansele de reușită.

Capacitatea de a te concentra pe ceea ce contează este o calitate din ce în ce mai rară în lumea în care trăim. De fapt, e cea mai importantă calitate. Poți să nu ai niciun alt talent, abilitate, resursă etc., însă dacă te vei

concentra zi de zi pe lucrurile care contează, restul vor veni „de la sine“, iar rezultatele tale vor fi extraordinare.

Din păcate, mulți nu o să reușească, indiferent câte cărți vor citi. Sunt prea multe idei, prea multe informații, prea multe oportunități. Așa că oamenii aleargă ca bezmeticii încercând să le prindă pe toate. Rezultatul este dezastruos. Așa că dacă vei dovedi că ești un om care știe ce vrea și nu se lasă distras, vei deveni un model pentru mulți.

Așadar, sfatul meu este ca în următoarea perioadă să te oprești din tot ce făceai și să-ți răspunzi la întrebarea: „**Dacă aș avea doar 10% din timpul și energia pe care le am acum, care sunt cele mai importante acțiuni pe care ar trebui să le fac și ce decizii ar trebui să iau în această privință?“**

Eu obișnuiesc să mă gândesc la această întrebare zilnic, de multe ori aproape inconștient. De asemenea, o folosesc și pentru a-mi da seama ce am de făcut în următoarea săptămână, în următoarea lună și în următorul an pentru a-mi atinge planurile pe termen lung (adică cinci ani în viziunea mea).

Dar mare atenție: nu lua primele răspunsuri de bune, căci s-ar putea să greșești. Spun asta atât prin prisma propriei mele experiențe, cât și din ce am văzut la alții.

Creierul reptilian, care încearcă să te protejeze, va interveni de multe ori păcălindu-te că trebuie să îndeplinești mai întâi nu știu ce condiții, apoi o să poți face treaba care te duce la rezultat.

Spre exemplu, în domeniul produselor educaționale, oamenii cred că trebuie să aibă diverse lucruri precum: cursuri, certificări sau un număr mare de fani pentru a crea un business din asta.

Din păcate, singurii care fac bani din această credință sunt cei care vând like-uri, certificări și cursuri gândite doar să te facă să crezi că ai realizat ceva. Realitatea este că nu ai nevoie de nimic din toate astea pentru a construi un business de succes.

Tot ce ai nevoie este să găsești un public țintă cu care să poți empatiza și apoi să îl ajuți să-și rezolve o problemă importantă sau o dorință pe care o are și pentru care este dispus să plătească. Evident că ai nevoie și de capacitatea de a ajunge la acești oameni și de a comunica eficient cu ei, dar nu cred că asta este o noutate. Și, ca orice altceva, dacă focalizarea e pe ce trebuie, poți învăța.

Revenind la răspunsurile pe care le primești de la creierul tău, vei ști că faci ceea ce trebuie atunci când vei putea spune: *„Din tot ce pot face în acest moment, această acțiune mă aduce cel mai aproape de visurile mele“*. Orice altceva este vrăjeala de care ar fi bine să scapi.

Acum știi ce ai de făcut. Spor la treabă!

## Capitolul 4

# Cum să folosești social media și „drogurile“ sale în mod sănătos

Scriu acest capitol înainte de a trece la lucruri mai serioase, deoarece am observat că, în zilele noastre, social media poate fi un instrument extrem de util pe care îl poți folosi în favoarea ta sau poate fi dușmanul productivității #1.

Așa că degeaba am vorbit noi despre altele dacă nu înțelegem mai întâi care e treaba cu social media și cum ne afectează dependența de acest mediu. Eu, spre exemplu, obișnuiam să pierd dimineața cel puțin 30 de minute pe telefon fără să fac ceva important sau care măcar să mă ajute să mă simt cu adevărat bine.

Până într-o zi. Mai exact până în data de 26.06.2018 când am decis... șoc și groază!!! să merg la baie fără telefon. Poate că pare ceva banal sau cel puțin ciudat că-ți povestesc lucrul acesta, dar crede-mă că cel puțin pentru mine a fost o întâmplare importantă din care cred că și tu poți învăța ceva foarte util.

Pentru că nu am luat telefonul la baie, am reușit să folosesc timpul petrecut acolo ca să scriu în agendă, lucru care mi-a dat o stare de bine și de optimism incredibilă.

De atunci m-am tot ținut de această regulă și se pare că e foarte utilă, deoarece faptul că îmi încep ziua citind dintr-o carte bună nu doar că îmi dă o stare de spirit și o energie mult mai bună, dar mă ajută cumva să revin la citit de mai multe ori pe parcursul zilei – pofta vine mâncând – și astfel reușesc să citesc fără efort o carte pe săptămână.

Cumva, o mică decizie, „nu mai iau telefonul în baie“, a dus la o serie de alte decizii care, adunate, au impact semnificativ în viața mea. Căci așa cum voi explica (probabil) în diverse pagini ale acestei cărți, nicio hotărâre nu este prea mică pentru a-ți schimba viața.

Îți dau un exemplu simplu cu privire la ceva ce eu am făcut: simpla decizie de a bea cafeaua o singură dată cu frișcă și arome la Starbucks, în loc să o bei simplă acasă sau la birou, poate duce la o serie de alte decizii similare care se transformă în obicei și care s-ar putea să-ți aducă de-a lungul anilor multe kg în plus pentru care vei plăti o mică avere.

Iar dacă ești sceptic, hai să facem un mic calcul.

Să zicem că acea cafea are doar 100 de calorii în plus față de cafeaua ta de acasă sau de la birou. Să mai presupunem că bei o cafea de cinci ori pe săptămână.

100 x 5 zile x 52 de săptămâni (câte sunt într-un an) = 26.000 de calorii.

Dacă împarți la 9.000 de calorii, cât are un kg de grăsime, asta înseamnă aproape trei kg într-un an. În trei ani ai pus nouă kg fără să știi cum sau de ce. Doar din cafea.

Asta dacă ai un surplus de doar 100 de calorii per cafea, dar s-ar putea să ai mai mult. În plus, cele 780 de cafele băute în trei ani, la un cost mediu de 15 lei, te duc la 11.700 de lei, o sumă frumușică pentru care probabil că ai muncit un pic.

Acum tu crezi că atunci când am luat decizia de a bea prima mea cafea la Starbucks, deși mi se părea exagerat de scumpă, eu am conștientizat care sunt efectele pe termen lung ale acelei mici decizii.

Oare știam eu că mă voi obișnui cu prețul și că voi face din asta un obicei care să mă coste nouă kg de grăsime depusă și peste 12.000 de lei (eu dau mai mult de 15 lei pe cafea) dacă voi continua să fac asta trei ani? Bineînțeles că nu! Cam aceeași poveste și cu decizia de a nu mai sta pe Facebook la baie. Nu pare mult, dar schimbă un obicei și, în timp, se adună.

Așa că lasă vrăjeala și nu te mai minți singur că sunt doar mici decizii fără importanță.

Fii atent la ce cal troian lași să intre în viața ta, învață să fii selectiv și să spui NU, altfel multe decizii mici te vor costa scump de-a lungul vieții.

Atunci când cineva/ceva îți cere doar cinci minute din timpul tău sau chiar și câteva secunde, conștientizează că acele câteva secunde (sau minute) pot duce la zile, luni sau ani de zile dacă tu spui DA la cererea sa.

Iar dacă îți cere zeci de minute sau ore bune în fiecare zi, dacă reușește să creeze o dependență puternică așa cum o face telefonul tău și tu nu te trezești la timp, prietene, ai cam încurcat-o.

O să ajungi la bătrânețe și o să constați că, folosindu-se de diverse slăbiciuni din mintea ta (despre care povestesc mai jos), a făcut din viața ta un joc, iar pe tine un simplu pion în ea.

*Dacă simți vreodată că intri pe Facebook (sau alte rețele) nu din nevoie sau dintr-o decizie rațională, ci deoarece nu te poți abține, atunci poate că e cazul să stai mai puțin timp pe Facebook și alte rețele sociale, iar timpul petrecut acolo să-l faci să fie timp de calitate. Cu restul timpului sigur o să poți să faci ceva mai bun.*

De ce spun să stai în continuare pe Facebook, dar să stai mai puțin? Deoarece societatea a apucat-o pe un drum de unde nu mai este cale de întoarcere, iar acel drum este creat de combinația dintre social media și tehnologie. Iar cine crede că această direcție nu e treaba lui și nu îl va afecta, mai devreme sau mai târziu, e un pic naiv.

Vrei sau nu, realitatea te va obliga să înțelegi ce se întâmplă, în ce direcție merge lumea și să folosești unealta numită „social media“ în favoarea ta.

Exact acest lucru vei învăța în cele ce urmează.

*Dar înainte să te învăț cum să folosești social media în mod sănătos, vreau să-ți explic de ce aceasta poate fi o boală sau, mai exact, un virus care se răspândește rapid cu voia și încurajarea noastră.*

## De ce rețelele sociale sunt ca un virus?

Dependența noastră de Facebook nu este doar imaginară, un moft cum cred unii, ci o dependență biochimică extrem de puternică. Și este o dependență care a fost creată în mod intenționat.

Stăm pe Facebook așa de mult, deoarece acesta activează diverși centri ai recompensei din creierul nostru, făcându-l să ne inunde cu substanțe precum dopamina.

De fiecare dată când cineva **ne dă like** sau un comentariu la o postare ori doar anticipăm că s-ar putea întâmpla lucrul acesta, **în creierul nostru se eliberează o doză de dopamină.**

**Un alt declanșator al dopaminei este noutatea**, adică atunci când vezi sau anticipezi că vei vedea ceva nou, se eliberează... ai ghicit, dopamină!

Și ce căutăm noi pe Facebook atunci când scrollăm cu înverșunare?! Exact! Noutate! Sau mai exact: mica noastră doză de dopamină.

Ce am constatat însă din momentul în care am decis să îmi încep ziua citind este că foarte rapid (aproximativ o săptămână) creierul meu a învățat că poate găsi mult mai multă noutate într-o carte deșteaptă decât pe Facebook unde de multe ori vezi cam aceleași tipuri de postări.

Așa că atunci când simt nevoia de o nouă doză de dopamină, îmi bag nasul într-o carte în loc de Facebook.

## Ce este dopamina și cum ne modifică ea comportamentul?

Dopamina este o substanță eliberată de creierul nostru al cărei rol este, printre altele, de a ne motiva să facem anumite acțiuni precum sexul sau mâncatul și, mai nou, să utilizăm rețelele sociale, nu doar în calitate de consumatori de conținut, ci și din postura de creatori. Dopamina este responsabilă de o mare parte dintre acțiunile noastre, chiar și de acele acțiuni pe care încercăm să ni le explicăm/prezentăm ca pe decizii logice.

De altfel, acum ceva timp, un fost președinte fondator la Facebook, Sean Parker, a recunoscut că Facebook a fost gândit să profite de influența dopaminei asupra noastră și a creat astfel un imperiu extrem de profitabil pe această vulnerabilitate în psihologia umană.

Gândește-te un pic la asta... de fiecare dată când postezi ceva, creezi în mod gratuit conținut pe care alții îl vor consuma ca să primească dopamina declanșată de noutate. Ești motivat să faci asta, deoarece speri că o să primești dopamina declanșată de like-urile și comentariile primite.

Iar dacă like-urile vin și creierul învață că, postând, vei primi acele like-uri, acțiunea de a scrie frecvent pe Facebook (sau alte rețele sociale) devine un obicei, căci, la fel ca un dependent de orice alt drog, noi vom dori din ce în ce mai multă dopamină.

Eu unul recunosc: am devenit în decursul anilor dependent de acele like-uri, oricât de prostesc ar părea asta (căci e prostesc), și după ce postam ceva, deși mi

se părea o tâmpenie, mă tot reîntorceam pe Facebook să văd dacă și cine a reacționat.

Pe de altă parte, am reclame pe care le gestionez cu mii sau zeci de mii de like-uri și distribuiri, dar care nu îmi provoacă aceeași reacție. De ce? Deoarece nu simt că eu, Paul, aș primi validare, nefiind numele meu acolo. Deci creierul nu îmi dă doza de dopamină de care am nevoie.

Dar dopamina are și alți declanșatori, nu doar Facebook-ul.

*Atunci când vedem o față atrăgătoare, câștigăm o sumă de bani frumoasă, facem sex, mâncăm o mâncare delicioasă sau folosim cocaină, dopamina este eliberată și activăm/creăm un circuit al recompensei care ne îndeamnă să repetăm acțiunea care a dus la eliberarea dopaminei.*

De aceea suntem atât de dependenți de sex, frumusețe, bani și mâncare în exces. Iar Facebook-ul (și alte rețele sociale), cum spuneam, are exact același efect asupra creierului nostru.

*Practic, se poate spune că rețelele sociale au creat cea mai mare rețea de traficanți și consumatori de „droguri" din istoria omenirii, și nu doar că a creat-o, ci a și făcut-o să fie acceptată social.*

De fapt, dacă stau și mă gândesc bine, poate nu e chiar cea mai mare, ci doar una dintre cele mai mari.

Până la urmă, zahărul, cafeaua, alcoolul, știrile negative și alte elemente prezente pretutindeni în cultura

noastră sunt tot droguri, deoarece folosesc aceleași mecanisme din creierul nostru care ne fac dependenți de ele.

Dar dopamina nu este singura substanță după care tânjim și pe care rețelele sociale ne-o oferă.

## Oxitocina, „hormonul dragostei“

Atunci când trecem prin momente grele și postăm lucrul acesta pe Facebook sau invers, atunci când sărbătorim ceva important (am luat permisul, am terminat un maraton, e ziua noastră de naștere etc.), sprijinul și aprecierile pe care ceilalți ni le oferă determină creierul să elibereze acest hormon al dragostei pe care eu l-aș numi mai degrabă hormon al relațiilor sociale bune.

Ca să înțelegi care e rolul său și cât de puternic este, trebuie să știi că Homo Sapiens, o specie cu abilități fizice slabe, nu a ajuns în vârful lanțului trofic datorită creierului său mare.

Dacă ar fi fost așa, neaderthalienii ar fi trebuit să fie aici, nu noi. Ei aveau un creier mai mare decât al nostru, erau mai puternici și mai rezistenți, dar au fost exterminați de către Homo Sapiens.

Ce ne-a adus pe noi în punctul în care suntem azi este capacitatea de a forma grupuri mari de indivizi, mai mari decât orice altă specie. Yuval Harari pune asta pe seama capacității noastre de a spune povești.

Eu unul cred, uitându-mă și la ce se întâmplă astăzi, că, pe lângă capacitatea de a spune povești, a fost și receptivitatea sau dependența noastră de oxitocină care

vine din dorința și disponibilitatea de a face parte dintr-un grup mare care să ne apere.

E logic că un individ care este conștient că este vulnerabil și mai puțin înzestrat fizic și/sau mental decât cei care i-ar putea dori răul își va dori să fie protejat de un grup mare mai mult decât își dorește asta un individ puternic.

Iar rolul oxitocinei este să producă senzații plăcute atunci când simțim că suntem înconjurați de oameni care ne vor binele, astfel încât să repetăm comportamentele care ne-au dus în acea postură.

Ei bine, se pare că arhitecții acestor rețele sociale au înțeles foarte bine faptul că, deși nu ne pândesc prea mulți prădători feroce la ieșirea din casele noastre confortabile, simțim, în continuare, nevoia de a avea cât mai multe relații „bune".

Pentru creierul nostru nu contează că, *de multe ori, cei care ne oferă sprijinul sau aprecierea pe Facebook nu sunt chiar așa apropiați sau că sunt doar politicoși.*

Lipsindu-i elemente importante pe care în viața reala le analizăm automat și inconștient pentru a depista intenția și emoțiile din spatele mesajului, elemente precum limbajul corpului, microexpresiile faciale sau tonul vocii, el se hrănește cu orice interacțiune pozitivă sau aparent pozitivă.

Și dacă tot a venit vorba despre microexpresiile faciale și emoțiile pe care acestea le trădează, cred că trebuie menționați și așa-numiții „neuroni oglindă".

## Ce sunt neuronii oglindă și ce treabă are Facebook cu asta?

E simplu! Ai observat vreodată că dacă îi zâmbești unui copil, acesta îți zâmbește și el?

Ei bine, acum nouă luni, sora mea l-a născut pe Robert. Din păcate, nu am apucat să îl văd prea mult în realitate. Dar compensăm prin faptul că mă mai sună din când pe messenger și ne vedem pe cameră, ocazie cu care am observat că ori de câte ori se uită la telefon, iar eu îi zâmbesc... Robert îmi întoarce zâmbetul.

De unde știe un copil de nouă luni să facă asta?

Neuronii oglindă sunt responsabili de imitarea emoțiilor pe care le vedem. De aceea se spune că primul limbaj pe care îl învățăm este limbajul emoțional. Dacă vedem o față zâmbitoare, chiar și în poze, avem tendința să zâmbim și noi.

Dar acești neuroni mai au și un alt rol ușor de observat tot la copii: **învățarea prin imitație** responsabilă de cam tot ce știm și facem, de la cum articulăm cuvintele și până la maniere sau alte norme culturale.

**Tot neuronii oglindă sunt responsabili și de empatie.**

Așa că dacă punem toate aceste elemente cap la cap, emoțiile care se răspândesc prin Facebook cu viteza celui mai puternic virus și faptul că modalitatea principală prin care oamenii învață este imitația, începem să înțelegem ce putere extraordinară au rețelele sociale de a ne modela viața schimbând cultura.

Așa că dacă ăsta este modul în care funcționăm, hai să vedem cum putem folosi social media într-un mod mai sănătos și cu beneficii maxime. Ca să-ți fie mai ușor să aplici ce citești, am creat o listă în trei pași. Ia din ea ce ți se potrivește și/sau adaptează acolo unde crezi că este nevoie.

## Conștientizează că nu o să fie ușor și, de multe ori, vei reveni la obiceiurile proaste

Conștientizează că orice planuri ți-ai face astăzi în legătură cu social media, nu va fi ușor sau rapid de implementat și chiar și după ce ai reușit, nu ai nicio garanție că lucrurile vor sta așa toată viața ta.

Acest lucru este, de altfel, valabil în cam toate ariile vieții tale.

Nu știu tu cum ești, dar eu, atunci când am o idee bună care mă entuziasmează și știu că mi-ar putea schimba viața, tind să-mi zic chestii de genul:

*„Gata, de azi/mâine fac x, y, z și o să se întâmple nu știu ce minune“*.

Din păcate, realitatea este că majoritatea schimbărilor pe care îți vei propune să le faci în viața ta necesită timp, muncă, răbdare și capacitatea de a continua chiar dacă o dai de zece ori în bară și nu te ții de promisiune.

Trebuie să faci asta până devine rutină sau ceva ce ai integrat foarte foarte bine în mintea și viața ta.

După ce s-a întâmplat lucrul ăsta, nu vei mai avea nevoie de voință pentru a menține acele schimbări, ci

doar să fii atent la pericolul *„doar astăzi, doar o dată, doar acum etc.“*

*„Doar astăzi/acum intru pe Facebook în afara programului pe care mi l-am stabilit...“* este egal cu *„Fumez doar o țigară!“*

Ca fost fumător, îți pot spune că asta este cea mai mare vrăjeală pe care ți-o poți spune singur și până nu recunoști cât de mult rău îți fac aceste minciuni, vei continua să suferi.

Da, la o persoană din 100 s-ar putea ca așa să fie... doar o dată. Dar tu știi că nu e cazul tău. Din clipa în care *„ai sărit calul“*, o vei face și a doua oară, și a treia oară și tot așa mai departe până când obiceiurile negative, care sunt mai ușor de ținut, iau locul celor pozitive și te trezești că ești captiv din nou.

Revin totuși cu o precizare foarte importantă: Nu contează că ai sărit calul. Mulți sar calul o dată și după aceea se opresc ca și cum nu ar mai avea niciun rost să continue. Evident că este o prostie și o vrăjeală pe care și-o spun ca să poată renunța. Indiferent de câte ori ai sărit calul, trebuie să continui să implementezi obiceiul pozitiv.

Într-un final, „cărările neuronale“ din mintea ta, responsabile de obiceiul pozitiv, vor deveni mai largi (pe măsură ce le folosești) și deci mai atractive decât vechile cărări negative care acum sunt pline de buruieni.

Asta înseamnă că deși acum poate să pară că nu faci progrese prea mari sau chiar o vei da în bară, în timp, atunci când vei avea de ales între cele două obiceiuri, îți va fi mult mai ușor să alegi obiceiul pozitiv.

## Ușurează-ți misiunea

Se știe că resursele noastre de voință și energie nu sunt un fel de izvor nesecat din care să tot putem lua fără să se vadă. Pe parcursul unei zile, cu cât ne folosim energia și voința pentru a face lucruri grele care nu ne plac sau care nu ne-au intrat în rutină, cu atât rezervele de voință și energie se golesc.

Tocmai de aceea este destul de greu să urmărești mai multe obiective în același timp sau să încerci să instalezi/schimbi mai multe obiceiuri deodată.

Nu zic că e imposibil, zic doar că e greu. Dar nu trebuie să te sperii de treaba asta, deoarece am și două vești bune:

**Vestea bună #1:** Cu cât îți antrenezi voința mai tare și mai des, cu atât aceasta se va dezvolta, exact ca un mușchi.

Dar mare atenție, pentru că utilizarea voinței în exces, în sensul de a trage de noi și a face lucrurile chiar atunci când suntem sleiți de energie, poate duce la un nivel crescut de cortizol, hormonul stresului, care poate provoca destul de multe neplăceri, inclusiv boli serioase.

Se pare că există o corelație între cortizol, reducerea nivelului de testosteron și cancer. În același timp, el reduce alte funcții importante, precum reproducerea sau imunitatea.

De ce cred că se întâmplă asta? Deoarece *cortizolul face parte din celebra reacție luptă sau fugi, o reacție menită să ne apere de pericole iminente.*

Așa că în momentele în care stresul e atât de ridicat, încât corpul ne crede în pericol, funcțiile care nu sunt atât de importante atunci scad (imunitatea se pare că ar fi una) și crește concentrația de glucoză în sânge pentru a fi folosită de către mușchi la luptă sau fugă (motiv pentru care sportivii au adeseori nivelul de cortizol mare).

Problema este că dacă ești stresat de câte ai de făcut, dar ce ai tu de făcut nu implică prea multă forță fizică (fugă sau luptă), înseamnă că nu folosești acea glucoză și produci dezechilibru în organism.

Cumva, intuitiv, noi știm lucrurile astea, deoarece am auzit cu toții că stresul îngrașă sau că dacă ești stresat, ar trebui să mergi să faci sport (dar nu în exces) și să te eliberezi de stres (corpul fiind deja pregătit pentru asta).

Astea fiind spuse, știu că sunt un pic tehnice explicațiile mele, însă, revenind la voință și simplificând lucrurile, sfatul meu este să o dezvolți treptat și să nu exagerezi trăgând de tine până pici, lucru de care recunosc că eu unul m-am făcut vinovat și am resimțit efectele.

Iar dacă te simți stresat, dormi, relaxează-te sau fă un pic de mișcare (moderată și nu mai mult de 60 de minute).

De altfel, sportul moderat pe perioade mai scurte de 60 de minute se pare că, în timp, determină corpul să nu mai elibereze atât de mult cortizol atunci când ai de-a face cu situații emoționale puternice.

Cu alte cuvinte, *sportul moderat (maximum 60 de minute pe zi) ne face imuni la situații stresante.*

Un alt lucru pe care îl poți face pentru a-ți îmbunătăți voința, dar și a-ți reduce nivelul de cortizol, este

să meditezi periodic. A fost o vreme în care făceam asta și mă simțeam foarte bine, iar de curând am reluat acest obicei. Folosesc meditația ghidată Vipassana și meditez dimineața atunci când nivelul cortizolului este în mod natural mai mare.

**Vestea bună: #2** Poți fi mai smart decât telefonul tău și astfel să nu ai nevoie de voință

Tehnologia este făcută să ne captiveze și se pare că e făcută bine. Așa că nu ar fi mai smart din partea noastră ca decât să-i opunem rezistență (forță vs forță), să o evităm precum un karateka priceput?

Eu zic că da și am găsit deja modalități prin care putem face asta. Cum spuneam și la începutul acestei discuții, eu pierdeam mult timp pe telefon dimineața și seara, atunci când mergeam la baie.

De multe ori, mergeam acolo cu o carte și cu telefonul mințindu-mă că iau telefonul doar așa în caz că sună careva sau ca să am alternativă la carte.

Ghici ce alegeam în 90% dintre cazuri! Telefonul, evident. Așa că nu mai bine elimin eu din start alternativa asta și mă duc la baie fără telefon?

Da, și asta presupune un mic act de voință, dar nu la fel de mare și orice economie contează la final de zi.

Alte teste care au funcționat cel puțin câteva săptămâni și pe care le-am făcut în trecut:

– am dezinstalat aplicația de pe telefon și stăteam doar pe laptop, dar mult mai puțin;
– am folosit un addon de Chrome care îmi bloca newsfeed-ul – asta pe laptop, însă acum nu știu

de ce, dar nu mai pot sta aproape deloc pe Facebook pe laptop, deci nu mai am nevoie de addon.

Dacă testezi și niciuna dintre soluțiile astea nu funcționează pentru tine, atunci citește următorul punct.

**1. Urmărește doar oameni și pagini care aduc cea mai mare valoare în viața ta.**

În momentul acesta, cheltuim câteva zeci de mii de euro lunar pe Facebook doar pe reclame, plus că avem colegi care scriu periodic articole pe care le distribuim pe Facebook și pe Facebook Messenger pentru mai mult de 100.000 de oameni. Practic, viața mea profesională depinde, într-o măsură semnificativă, de aceste instrumente.

Îți spun lucrurile astea ca să înțelegi că nu sunt împotriva Facebook sau alte rețele sociale. Consider că sunt instrumente foarte puternice și poți face mult bine cu ajutorul lor, dar sunt săbii cu două tăișuri. Le poți folosi în folosul tău, dar există riscul să te și tai în ele.

Uite ce fac eu (sau încerc să fac) pentru a mă asigura că nu mă rănesc și că le folosesc în avantajul meu. Este o formulă tot în trei pași:

a) caut să mă conectez cu cât mai mulți oameni și pagini și să le urmăresc activitatea, oameni și pagini care mă inspiră să devin mai bun și de la care am ce învăța;

b) asta înseamnă că dau unfollow sau unlike foarte des celor care nu îndeplinesc acest criteriu, deoarece timpul și energia sunt resurse extrem de prețioase;

c) dar, mai simplu, decât să stau să dau unfollow și unlike cui nu îmi aduce valoare, mai bine îmi limitez timpul petrecut pe rețele sociale la maximum 30 de

minute pe zi și dau see first la cele mai interesante pagini/profile, astfel încât să nu apuc să văd decât ceea ce postează ei.

Opțiunile de a da „see first" („vezi mai întâi") mi se par genială, așa că dacă nu ai profitat încă de ea, îți sugerezi să o faci acum, căci îți va îmbunătăți foarte mult calitatea timpului petrecut în social media.

Cum faci asta exact? Vezi clipul video din acest articol (extras din carte): http://bit.ly/seefirst-pm.

Evident că, dacă ești părinte, îți recomand să dai see first la Tikaboo România, iar dacă ești pasionat de marketing, afaceri sau dezvoltare personală, paginilor *Paul Melinte*, *Autoeducație* și *Susțin Cititul*.

Cam astea ar fi sfaturile mele, nu sunt infailibile, căci vorbim totuși de un drog, dar funcționează 80% bine, ceea ce este mai bine decât deloc.

Acest capitol nu a vrut să te sperie, căci repet: consider social media o unealtă extraordinară dacă o folosești conștient și în scopuri onorabile.

Mai cred că este de datoria noastră, a marketerilor și a antreprenorilor, să facem tot ce putem ca nu doar pentru noi să fie o unealtă bună, ci pentru toată lumea.

Dacă îți aduci aminte de ce spuneam în capitolul dedicat relațiilor despre parazitism, dacă nu ne asigurăm că social media este profitabilă pentru toată lumea, devenim paraziți.

Nu știu alții cum sunt, dar eu aleg cooperarea.

## Capitolul 5

# Ecologia relațiilor

Așa cum îți spuneam pe la începutul cărții, ultima formă de învățământ absolvită de mine a fost un liceu de pădurari.

De fapt, ca să fiu mai exact, pe diploma mea scrie tehnician ecologie, silvicultură și protecția mediului. Am ajuns din întâmplare la acel liceu sau, mai bine zis, îndrumat de tata, agronom de meserie, acela fiind liceul unde a învăţat și el.

Eu mi-am dorit să intru la un liceu economic, căci visam de pe atunci să fac afaceri și de asta credeam că am nevoie, dar cum nu prea mi-a plăcut matematica în generală, nu am intrat.

Nu știu dacă a fost mai bine, dar dacă aș fi intrat la liceul economic, poate că aș fi ajuns contabil și nu aș mai fi scris cartea asta.

Silvicultura nu prea mi-a plăcut, deoarece nu îmi oferea provocări. Dar ecologia îmi plăcea pentru că regăseam în ea visurile mele de a schimba lumea și a deveni un

fel de super erou (și antreprenoriatul tot acolo se încadra). Așa că mi-au rămas în cap câteva noțiuni de la ecologie.

Spre exemplu, am reținut că noi toți trăim într-un mare ecosistem, iar în cadrul acestui ecosistem toate interacțiunile noastre iau forma unor relații specifice. Nu am de gând să predau acum ecologie, căci nu îmi mai aduc acum aminte mai deloc materia și nici nu e scopul cărții.

Dar îmi aduc totuși aminte, de la ecologie, de următoarele tipuri de relații din cadrul ecosistemelor:

– relații neutre;
– relații de concurență sau competiție;
– relații parazitare;
– relații de cooperare.

Se pare că de la pești și până la oameni, cu toții avem aceleași tipuri de relații și cu cât le înțelegem mai bine, cu atât putem crea un echilibru mai stabil în viețile noastre și în sistemele din care facem parte.

Așa că, în cele ce urmează, o să le analizăm pas cu pas și o să vedem ce putem învăța din ele.

De ce facem asta? Deoarece business-ul înseamnă, în mare parte, abilitatea de a conduce mai mulți oameni într-o anumită direcție cu scopul de a satisface nevoile/dorințele altor oameni/entități care sunt dispuse să plătească pentru asta.

Așa că este vital să înțelegem ce tipuri de relații există, în care ar fi bine să fim și pe care ar trebui să le evităm. Este un prim pas spre un business mai bun și, inclusiv, o viață mai împlinită. Este un pas mic, ce-i drept, dar extrem de important.

## Relațiile parazitare

Încep cu aceste relații pentru a sublinia că este cel mai nociv tip de relație în care te poți afla, indiferent că ești parazitul sau cel parazitat.

Dacă ești parazitul care nu creează nimic și se hrănește din ceea ce produc alți oameni, ar trebui să te gândești de două ori dacă vrei sau nu să continui în acest sens, deoarece te afli într-o postură foarte periculoasă. Dacă gazda care te hrănește se hotărăște, la un moment dat, să scape de tine cu orice preț și are puterea asta, ai încurcat-o. La fel și atunci când gazda moare.

Dacă tu ești cel parazitat, părerea mea este că ar trebui să faci tot ce e posibil să ieși din situația asta. Nu e bine nici pentru tine, nici pentru parazit. Și dacă vorbim de muncă sau afaceri, ar trebui să deparazitezi frecvent organizația din care faci parte sau pe care o conduci, căci dacă îi lași în pace, paraziții se înmulțesc și atrag și alți paraziți, omorând în scurt timp gazda.

În mod normal, cam asta ar fi de spus despre parazitism, căci te-ai gândi că toată lumea înțelege de ce nu e bine să te afli într-o astfel de relație și te gândești că nici orgoliul nu i-ar lăsa să fie paraziți sau să fie parazitați. Dar adevărul este că mulți oameni se află ori s-au aflat în astfel de relații.

Pe de o parte, îi avem pe aceia care și-au asumat tiparul de erou și care acceptă paraziții, deoarece au ajuns cumva să creadă că e de datoria lor să-i hrănească. Eroii sunt, din punctul meu de vedere, greu de schimbat, așa

că nici nu încerc. Cine se prinde că nu e așa mișto să fie eroul care se sacrifică o să se schimbe singur.

Asta dacă nu cade în cea de-a doua capcană, adică cea a celor care s-au prins că se profită de ei, nu le place, dar le e prea rușine să spună ceva. Incredibil cât de mult ne-a fost băgată rușinea pe gât că am ajuns să ne fie jenă să le spunem multora: „Prietene, vezi că ești cu mâna în buzunarul meu!“ Dacă ești sau vrei să devii antreprenor/lider/manager, atunci trebuie să treci peste această rușine și/sau peste sindromul eroului.

Eu am fost în ambele povești și nu e deloc fun. Încă mai lucrez la asta, căci multă vreme am trăit cu iluzia că paraziții nu se leagă de oameni ca mine, că nu sunt atât de mulți paraziți sau că arată altfel decât în realitate. Nu îmi dădeam seama că, de fapt, de multe ori, paraziții sunt niște oameni care știu foarte bine să se facă plăcuți și să creeze relații puternice în care tu dai, dar nu primești, lucru pe care ei îl fac să pară normal.

Toți paraziții sunt buni la manipulare, dar ăia buni sunt adevărați maeștri, atât de buni că sunt în stare să te facă să crezi/simți ca și cum tu îi parazitezi pe ei, nu invers. Iar cei mai păcăliți sunt, de obicei, tocmai aceia care cred despre ei că sunt mai cu moț și că ei nu pot fi păcăliți. Așa că mare atenție!

## Relațiile neutre

Dacă am analiza relația dintre un pește din Dunăre și un elefant din Africa, ne-am da probabil seama că

între cele două viețuitoare nu există niciun fel de legătură. Adică este o relație neutră.

Dar ce am înțeles de unul singur, un pic mai târziu, este că orice relație neutră astăzi își poate schimba statutul după o vreme. De aceea e bine să fim foarte atenți la acțiunile noastre, mai ales că trăim vremuri în care totul se schimbă cu o viteză amețitoare.

Acum 2.000 de ani, spre exemplu, poate nu exista nicio legătură între Ion care se ocupa de agricultură pe teritoriul Daciei și Yung-Qi, un chinez care făcea același lucru la el acasă.

Dar astăzi Ion își cumpără odată la doi ani un smartphone făcut în China, tot de acolo și-a luat și instalația de irigat, iar Yung-Qi nu mai lucrează în orezărie, ci într-o fabrică. Așa că relația dintre ei poate fi numită o relație de cooperare.

Dar dacă guvernul chinez și proprietarul fabricii nu iau măsuri rapide în legătură cu poluarea pe care fabrica o generează, această relație „de cooperare“ o să-l omoare prematur pe Yung-Qi și familia lui, iar pe Ion, aflat la 7.000 de km distanță, s-ar putea să îl pună în fața unor evenimente meteorologice extreme care să-i distrugă recoltele și chiar și casa.

Lecția pe care „noua ecologie“ ne învață în acest caz este că în ziua de astăzi fiecare gest contează, chiar dacă acum nu conștientizezi asta.

Înveți azi un copil să se educe toată viața, să fie flexibil și rezilient, iar peste ani s-ar putea să devină cercetătorul care a inventat tratamentul care ți-a salvat viața

sau antreprenorul care a plătit cercetarea și a construit clinica unde ai fost tratat.

Pui la pământ același copil, îi furi din bani (precum unii politicieni și funcționari corupți) sau pur și simplu nu faci nimic pentru a-l ajuta și, în timp, s-ar putea să se dovedească o greșeală fatală pentru tine sau pentru cineva din familia ta.

Din punctul meu de vedere, dacă luăm în calcul toate consecințele și realitățile alternative pe care deciziile noastre le-ar putea crea, nu mai există acțiuni neutre.

Atunci când alegi să faci ceva sau, din contră, alegi să nu faci nimic, să rămâi pasiv, decizi, de fapt, dacă vei deveni sau nu o forță în slujba binelui comun (și inclusiv al tău). Cel mai mare pericol pentru noi atât ca societate, cât și ca individ nu este eșecul rezultat în urma încercării de a face ceva, ci pasivitatea.

Este de o mie de ori mai bine să încerci să faci ceva, să ai un impact pozitiv în viețile tuturor celor cu care te intersectezi direct sau indirect decât să crezi că te poți izola, că te poți ascunde ca un struț cu capul în nisip sperând ca totul să fie bine.

Nu te mai poți ascunde, deoarece suntem pe cale să devenim parte a aceluiaşi uriaș organism, nu doar colegi îndepărtați de planetă.

Cu cât înțelegi mai bine că suntem cu toții conectați și fiecare dintre noi are un rol pe lumea asta cu implicații în viețile celorlalți, cu atât ne va fi mai ușor să alegem care este rolul pe care îl vom juca și care sunt relațiile în care vom intra.

Cei care vor refuza să înțeleagă această interconectare riscă să intre în relații parazitare în care ei vor fi victima, și vor suferi direct, sau parazitul care va ajunge ca, mai devreme sau mai târziu, să-și omoare victima și să dispară odată cu ea.

A-ți alege singur rolul și relațiile în care te vei implica este una dintre cele mai puternice activități pe care o vei face de-a lungul vieții.

## Relațiile de concurență sau competiție

Din clasa I și până într-a IV-a, am luat doar premiul I.

Nu era atât de greu, deoarece eram aproximativ opt copii în clasă și se dădeau trei premii I. Apoi m-am mutat la oraș, iar competiția a devenit mai mare. Nu mai eram primul, dar în generală eram acolo, „în top“ (erau două fete care aveau note mai mari decât mine).

La liceu, primii doi ani am lipsit mult de la școală și nu m-au interesat prea tare notele. Cu excepția câtorva materii la care aveam aproape numai zece, deoarece îmi plăceau mult și/sau profesorul îmi oferea validarea după care tânjeam (spre exemplu, la română, aveam numai zece și abia așteptam ora), nu prea mă interesa școala.

Apoi, în ultimii doi ani, după ce mi-am rezolvat problemele și au scăzut numărul absențelor, am ajuns iar „în top“ și am redevenit destul de competitiv.

Cumva, toată viața mea am fost învățat să muncesc pentru a lua note de zece, nu pentru că aveam nevoie de

ele sau m-ar fi ajutat vreodată cu ceva, ci doar pentru a-mi depăși competitorii și a-mi umfla orgoliul și, eventual, al părinților mei.

Nu îmi aduc aminte nici măcar o situație de la școală în care să fim învățați ce înseamnă cooperare. Poate dacă aș fi practicat vreun joc de echipă, acolo aș fi învățat ce înseamnă cooperarea.

Dar cum spuneam... nu eram prea popular în școală, așa că atunci când se făceau echipele la fotbal, de cele mai multe ori, eram lăsat pe margine, lucru care mă făcea să sufăr destul de mult (și să devin și mai competitiv, și mai retras).

Acum, că mă uit în urmă, poate nu doar timiditatea mea mă făcea nepopular, ci și competitivitatea și faptul că, direct sau indirect, mesajul pe care îl transmiteam era: „Eu cred că sunt mai bun decât voi".

Aș fi vrut ca școala să mă învețe că uneori e distractiv să fii competitiv, dar poate fi și foarte stresant sau chiar contraproductiv. Aș fi vrut să mă învețe că a încerca să fii tot timpul cel mai deștept tip din încăpere nu este o strategie prea deșteaptă, ci chiar prostească.

Dacă vrei să fii ceea ce numim în general „un om de succes", cea mai bună strategie de succes este să cauți ca tot timpul să fii înconjurat de oameni care au talente și abilități complementare ție sau care au trecut prin punctul în care ești tu acum, astfel încât au ce te învăța.

Spre exemplu, eu nu te pot învăța cum să faci un miliard de dolari, deoarece nu am ajuns încă acolo, dar te pot învăța cum să-ți construiești o viață frumoasă în jurul

pasiunii tale, pentru că asta am făcut în ultimii ani și îmi sunt foarte clare atât obstacolele peste care a trebuit să trec, cât și modul în care am făcut-o.

Unul dintre obstacolele mele a fost faptul că nu am avut un mentor din România în care să mă încred și de la care să pot învăța mai repede ce merge aici și acum. De unul singur este foarte greu sau poate chiar imposibil.

Oamenii care au schimbat ceva în lumea asta și/sau care au făcut foarte mulți bani nu au ajuns acolo pentru că le știau pe toate sau făcând totul de unii singuri. Poziția și reușita acestora se datorează în mare parte capacității de a se poziționa și a acționa ca niște lideri. Bineînțeles că pentru a fi un lider nu este suficient să fii înconjurat de oameni talentați. Mai trebuie și să știi cum să faci, astfel încât să construiești relații de colaborare cu ei.

Iar primul pas în acest sens este, din punctul meu de vedere, să înveți să nu te mai compari cu nimeni, căci din această comparație apare acea competiție nesănătoasă și sentimentele de superioritate sau inferioritate (uneori ambele în același timp).

Un om care nu a învățat să scape de tentația de a se compara cu cei din jurul său nu va fi lider. Va putea fi cel mult un șef frustrat de lipsa de inițiativă, responsabilitatea și dedicarea de care „oamenii lui“ dau dovadă. Din păcate, și spun asta din proprie experiență, e destul de dificil să renunți la această comparație. Dar nu este imposibil.

Nu îți voi da o rețetă în acest pas, căci, sincer să fiu, și eu sunt acum în punctul în care încerc să-mi dau

seama cum să fac asta. Ce îți pot spune că funcționează la mine în acest moment este autoreflecția.

Autoreflecția duce la creșterea conștiinței de sine și, prin urmare, a inteligenței emoționale. Cu cât mă gândesc mai mult la ce simt, cu atât încep să conștientizez mai bine gândurile și obiceiurile mentale care mă fac să simt acele lucruri.

Încep să văd tipare și motivul pentru care oamenii (inclusiv eu) fac aceleași greșeli și le tot repetă de „n ori“ fără să-și dea seama de cât de frumoasă ar putea fi viața dacă ar elimina din mintea lor aceste gânduri/emoții/sentimente care au crescut precum niște buruieni și fac spațiul mental „de nelocuit“.

Așa că întrebarea este: cum fac din autoreflecție un obicei?

Ce mă ajută pe mine și te-ar putea ajuta și pe tine foarte mult este scrisul pe care eu îl consider cea mai bună autoterapie, dar și cea mai bună unealtă de dezvoltare personală.

Nu este neapărat nevoie să scrii o carte, deși s-ar putea să fie o idee foarte bună dacă îți dorești asta. Un jurnal în care să-ți notezi și să-ți analizezi zilnic gândurile, stările, emoțiile și sentimentele poate face minuni dacă decizi să faci din asta un obicei. Chiar mă gândesc să creez un astfel de jurnal cu întrebări specifice și te voi anunța dacă fac asta.

Dar până atunci poți folosi orice tip de jurnal, important este să scrii zilnic și să faci din asta un obicei. Iar pentru a face lucrul acesta, tot ce trebuie să faci este să-ți

pui ștacheta suficient de jos, încât să nu devină un chin sau un motiv de stres, ci să rămână ceva ce faci cu bucurie.

Spre exemplu, ai putea decide să scrii doar trei propoziții în fiecare zi, indiferent de cum te simți și dacă ai timp/chef/energie etc. Iar dacă vrei vreodată să scrii mai mult, cu atât mai bine.

De asemenea, poți introduce în practica ta zilnică meditația sau poți apela la jocuri precum cele create de noi la Tikaboo (Inside Hero sau Eq Game).

Yuval Noah Harari, unul dintre autorii mei preferați, autor a trei cărți care au schimbat modul în care milioane de oameni percep lumea, trecutul și viitorul, spune că nu ar fi putut scrie acele cărți dacă nu ar fi introdus în practica sa zilnică meditația Vipassana, o formă de meditație care se bazează pe conștientizarea diferitelor senzații/procese din corpul nostru, spre exemplu modul în care aerul intră și iese din nările noastre. Dar el nu este singurul care susține că meditația face minuni.

Vishen Lakhiani, fondatorul și CEO-ul Mindvalley, una dintre cele mai ambițioase și de succes companii din zona de dezvoltare personală și spirituală, este un alt mare fan al meditației, multe dintre produsele lor de succes fiind în această zonă.

Iar lista oamenilor de succes care susțin importanța meditației ar putea continua. Bineînțeles că sunt pe listă inclusiv cercetători care vin și cu argumente și dovezi științifice în sprijinul meditației.

De asemenea, un coach, terapeut, psiholog etc. poate fi de mare ajutor. Ascultând diverse podcasturi în

limba engleză, am fost surprins să aflu cât de mulți oameni de succes spun deschis că merg frecvent la „terapeut“ pentru a-i ajuta să-și facă curat în viață.

La noi în țară lucrul acesta încă este considerat o rușine tocmai din cauza spiritului nostru de competiție. Poate părea neclar cum anume ne împiedică spiritul de competiție să mergem la un terapeut, dar explicația este simplă.

Atunci când ești în competiție cu lumea întreagă, nu îți poți permite luxul vulnerabilității. Deși a-ți recunoaște vulnerabilitatea și a te deschide în fața oamenilor este unul dintre cele mai mari gesturi de putere pe care le poți face, deoarece asta arată că știi cine ești și nu te temi, spiritul de competiție din noi ne îndeamnă să punem semnul egal între vulnerabilitate și eșec.

Așa că, în loc să ne recunoaștem vulnerabilitățile și să lucrăm la ele, preferăm să le băgăm sub preș. Eu cred că reprimarea emoțiilor este cauza celor mai multe boli, dependențe, obiceiuri și decizii greșite. Emoțiile noastre sunt mecanisme biochimice care au evoluat timp de miliarde de ani pentru a ne ajuta. Sunt un mod în care creierul și corpul comunică cu noi pentru a ne semnala pericolul, dar și alte elemente de care trebuie să ținem cont.

Da, uneori ele sunt exagerate și, da, uneori trebuie domolite, dar în niciun caz ignorate. Dar cum să ținem cont de ele dacă noi nici nu știm să le recunoaștem, iar atunci când le observăm, dacă nu ne plac, preferăm să le negăm?

Partea proastă este că și dacă am conștientiza că reprimarea emoțiilor este mai periculoasă pentru sănătate

decât țigările sau alte comportamente toxice, probabil că am continua să facem asta, deoarece suntem mult prea condiționați din punct de vedere cultural. Atât timp cât vom continua să credem că pentru oamenii ca noi emoțiile sunt un subiect tabu, putem să avem toate informațiile din lume pe tema asta că tot nu vom face nimic.

Cultura are un impact uriaș în ce facem sau nu, iar în acest moment, din punct de vedere cultural, suntem în plin război cu emoțiile noastre. Am fost învățați de mici că este rușinos să plângi (mai ales dacă ești bărbat). Am fost învățaţi că este rușinos să recunoști că ești deprimat, că ai gânduri negre, că îți este frică, că nu ești perfect.

Aparent, asta te-ar face să fii mai slab în fața adversarilor. Dar știi ce este culmea? Că nu este rușinos să te plângi de o boală fizică, de guvern, de taxe, de neșansă și alte lucruri pe care consideri (în mod eronat) că nu le poți schimba. Ba, din contră, văitatul pe aceste teme pare să fie sport național, și asta din mai multe motive.

Boala fizică îți aduce mila adversarului și scuze acceptabile pentru cazul în care nu te ridici la nivelul așteptărilor tale și ale celor din jur. Tot de mici am fost învățați că dacă suntem bolnavi, nu doar că nu este nevoie să nu mergem la școală, dar unii dintre noi nici temele nu trebuiau să le mai facă. De parcă o răceală era vreo boală incurabilă.

Scuze asemănătoare ne oferă și corupția sau ghinionul (un fel de „mi-a mâncat cățelul tema“ în varianta pentru adulți). Acestea au în plus darul de a ne apropia de cei care ne sunt „adversari“, căci și ei se luptă și nu reușesc din aceleași motive ca și noi (ai naibii căței!).

Iar dacă altul reușește, totuși, sigur este corupt, întreținut și ajutat de mamă, tată sau un unchi bogat și influent ori pur și simplu a avut noroc. Favoritismele și norocul existau și în școală, așa că sigur există și acum. Deci tot ce putem noi face este să-l înjurăm pe cel căruia îi merge mai bine, să-l invidiem și să trăim cu speranța că într-o zi o să-i moară capra.

Sau... ar mai fi o variantă, zic eu mai bună. Putem învăța cum stă treaba cu cooperarea.

## Relațiile de cooperare

În urma perioadei lungi în care am crezut că în lumea în care trăim trebuie să fii extrem de competitiv, altfel *„îți ia câinii mămăliga din mână“* (o expresie des întâlnită în zona în care am crescut), realizez că nu o să devenim peste noapte extrem de cooperanți. Mai ales dacă este vorba despre concurență sau cei pe care noi îi considerăm concurenți. Ca să începem să cooperăm, cred că avem nevoie de mai multe schimbări de perspectivă pe care voi încerca să ți le ofer în cele ce urmează.

## Schimbarea de paradigmă #1: Știi cu adevărat care sunt concurenții tăi și care sunt partenerii?

Pe 12 iunie 2014, Elon Musk publica pe blogul Tesla – cel mai mare producător de autovehicule electrice în momentul acesta – un post cu titlul *„All Our*

*Patent Are Belong To You"*, adică toate patentele noastre îți aparțin.

Pe scurt, promitea că orice competitor poate folosi patentele Tesla fără să fie dat în judecată. La început, spune Musk, se temea ca nu cumva companiile mari să fure patentele Tesla, apoi să-și folosească uriașele capacități logistice și de producție pentru a construi și a vinde foarte multe mașini electrice.

Apoi și-a dat seama că misiunea Tesla și motivul pentru care a pornit această companie este de a accelera apariția transportului durabil. Dar împiedicarea competitorilor de a se folosi de ceea ce ei au inventat ar fi contrară acelor scopuri.

Sunt fan Elon și îmi doresc ca într-o zi să pot lucra la un proiect cu el, dar, în acest caz, consider că a existat și o rațiune pe care a evitat să o spună, însă care se citește printre rândurile scrise de el.

Așa cum spune în postare, patentele nu te ajută foarte tare și, cel mult, îți garantează un proces cu un competitor care se folosește ilegal de ele. Însă, în cazul lui, asta ar însemna un proces foarte lung și foarte scump cu un adversar care are și timpul, și banii să facă asta. Dacă vrea!

De asemenea, atunci, ca și acum, vânzările de mașini electrice la nivel mondial reprezentau doar o picătură într-un ocean, iar dacă doar o mică parte din posesorii de autoturisme din întreaga lume s-ar decide să treacă la mașini electrice, Tesla nu ar avea capacitatea de a le construi și livra.

De altfel, aspectul acesta s-a adeverit anul acesta (2018) când au avut mari probleme în a construi mașinile pentru care au luat deja avans.

Așadar, adevărații „dușmani“ ai Tesla nu sunt alte mașini electrice, ci mașinile pe bază de carburanți fosili plus timpul și abilitatea companiei Tesla de a-și mări capacitatea de producție, dar și infrastructura necesară (stații de încărcare și reprezentanțe, căci ei și le vând singuri).

Dacă așa-zisa concurență ar începe să copieze Tesla, să facă mașini electrice, să construiască sau să subvenționeze stații de încărcare și să investească în marketing pentru a crește piața, Elon Musk și compania sa ar avea doar de câștigat, deoarece ar activa dintr-odată (și probabil ar fi lider) într-o piață muuuuult mai mare.

Ca să înțelegi mai bine conceptul, o să-ți dau ca exemplu piața de carte din România și pe cei care activează în acest mediu (edituri, tipografii, librării, autori și chiar și firme de curierat, căci mare parte dintre cărți se vând acum online).

Problema #1 a celor care activează în această piață nu o reprezintă concurența, ci faptul că avem cea mai mică piață de carte din Europa, chiar mai mică decât a bulgarilor, asta în condițiile în care bulgarii sunt mai puțini decât noi. Doar un procent foarte mic (am auzit că ar fi undeva la 5% din populație) cumpără frecvent cărți.

Așa că majoritatea celor care activează pe această piață se chinuie să supraviețuiască. Îi admir enorm pentru ceea ce reușesc să facă în aceste condiții, dar mi-aș dori să înțeleagă că nu celelalte entități din piață sunt

concurenții lor, ci Facebook-ul, televizorul, cancanul, dezinteresul sau chiar dispreţul faţă de citit.

Într-un cuvânt, cultura. Da, cultura, căci tot ceea ce fac, gândesc reprezintă un popor ca întreg şi cultura sa. Iar în cultura poporului român, cartea nu şi-a găsit loc (încă).

Asta nu înseamnă că nu sunt deloc oameni care citesc şi care se educă constant, ci doar că sunt foarte puțini, adică nu am atins acea masă critică dispusă să bage cartea în povestea care rulează în conștiința poporului român.

Dacă actorii din piața de carte ar înțelege acest lucru, și-ar uni forțele pentru a face o strategie bună și lobby pe lângă politicieni și alte entități capabile să dea o mână de ajutor în promovarea cititului.

Dacă ar face asta, am trăi cu toții într-o societate mai prosperă, iar ei nu s-ar mai bate pe o felie atât de mică. Din păcate, chiar și oamenilor educați le este greu să treacă peste spiritul competitiv și să înțeleagă puterea cooperării.

## Schimbarea de paradigmă #2: Învață să evaluezi și să autoevaluezi, fără să compari.

– Ți-a plăcut la greci?

– Da, e mai frumos ca la Constanța.

Genul acesta de evaluare face Grecia mai frumoasă, iar litoralul românesc insuficient de frumos pentru gusturile tale.

Dacă evaluezi lucrurile în modul acesta, data viitoare când vei merge la Mamaia, sunt șanse mari să nu îți mai placă. Nu contează că în urmă cu ceva timp erai îndrăgostit de această stațiune. În momentul în care a apărut o variantă mai bună, varianta veche nu mai prezintă niciun interes.

Ne este dificil să trecem de la o gândire bazată pe competiție la una bazată pe cooperare, deoarece rareori știm să apreciem lucrurile fără să le comparăm. Obișnuiți să tot comparăm diverse lucruri, este evident că vom fi tentați să ne comparăm și pe noi cu restul lumii, iar din această comparație o să apară competitivitatea, invidia și incapacitatea de a coopera.

Dacă media veniturilor celor din jurul meu este de 2.000 de euro/lună, o să fiu super mulțumit dacă eu câștig cam la fel sau un pic mai mult. Dar în momentul în care apare cineva în cercul nostru care câștigă 10.000 de euro pe lună, o să devin extrem de nefericit, în special, dacă eu cred că facem sau am putea face aceleași lucruri, avem sau am putea avea aceleași calități.

Nevoile mele nu s-au schimbat cu nimic. Aparent! Sunt același om ca și mai înainte și am aceleași cheltuieli. Ce s-a schimbat atunci? S-a schimbat reperul la care mă raportez. Nu mă mai raportez la ce am eu nevoie sau la ce venituri au restul prietenilor mei, ci doar la cel care are mai mult decât mine.

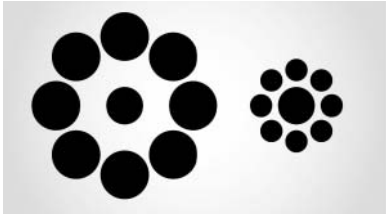
Unii oameni, atunci când apare un astfel de om în viața lor, nu îl vor invidia, ci îl vor admira și vor căuta să învețe de la el sau chiar să facă un parteneriat cu acea persoană.

Asta înseamnă cooperare.

Alții, extrem de puțini, vor reuși probabil să nu se lase influențați în niciun mod și își vor vedea în continuare de treburile lor. Aceștia sunt înclinați către relații de neutralitate. Sunt genul de oameni cărora le pasă doar de ei și de familia lor și sunt adeseori considerați individualiști sau chiar egoiști.

Dar cei mai mulți sunt cei care se vor lăsa prinși în cercul vicios al comparației, vor ajunge la invidie și uneori la competiție. Nu zic că ei nu au nicio șansă să reușească să ajungă la nivelul persoanei invidiate, căci și invidia poate fi o forță care pune lucrurile în mișcare. Dar cred că șansele de succes ale „invidioșilor“ sunt mult mai mici, iar drumul până acolo este mult mai neplăcut și mai greu decât dacă ar fi ales calea cooperării.

Iar dacă încă nu ești convins de modul în care contextul determină percepția noastră asupra vieții și modul în care ne evaluăm fericirea, sănătatea, vitalitatea, cariera, gradul de succes, inteligența, talentul etc., atunci uită-te un pic la cercurile de mai jos și spune repede fără să analizezi prea mult: care cerc central este mai mare, cel din dreapta sau cel din stânga?



Dacă nu ai mai întâlnit această imagine, atunci probabil că vei fi tentat să spui că cercul din dreapta este mai mare. În realitate, ambele cercuri sunt egale, iar

această iluzie poartă numele de „Iluzia lui Ebbinghaus“, după numele psihologului german care a descoperit-o.

Creierul nostru distorsionează realitatea în funcție de contextul în care se află, iar marketerii și economiștii comportamentali înțeleg foarte bine cum se pot juca unii cu acest punct slab din gândirea noastră pentru a produce profituri imense companiilor în care activează.

Dacă vei citi economiști comportamentali precum Dan Ariely, vei vedea numeroase exemple pe această temă. De exemplu, Ariely povestește într-una dintre cărțile sale că existența unui preparat scump în meniul unui restaurant crește probabilitatea ca tu să cumperi al doilea cel mai scump preparat pe care, în mod normal, nu l-ai fi cumpărat.

De ce o faci? Deoarece acest preparat pare să aibă „un preț acceptabil“. Acceptabil în comparație cu ce? Cu prețul indecent de mare, evident!

Acum că îți povestesc toate astea, s-ar putea să te întrebi: „Dacă e așa de rea comparația, de ce o folosim în continuare?“

Răspunsul este simplu: gândirea doare!

Orice efort cognitiv presupune un anumit grad de durere. Adu-ți aminte de durerile de cap pe care le aveai, elev fiind, atunci când aveai o oră grea sau trebuia să-ți faci temele. Părinții tăi probabil că nu înțelegeau asta și nici majoritatea profesorilor. Dar acele dureri de cap erau reale, deoarece unul dintre principalele programe instalate de mama natură în creierele noastre este unul menit să ne forțeze, prin orice mijloace – inclusiv durere,

să economisim energia pentru a o folosi ca să supraviețuim și să ne reproducem.

Iar creierul este organul din creierul nostru care consumă cea mai multă energie, așa că e normal ca gândirea să doară. Până la urmă, temele la matematică nu te ajută nici să supraviețuiești și nici să te înmulțești.

Ba, mai mult decât atât, gândirea doare chiar și atunci când facem ceea ce ne place, chiar dacă doare mai puțin. Tocmai de aceea nu e recomandat să exagerăm, astfel încât mai târziu să nu fim tentați să ne abandonăm pasiunea, deoarece am creat asocieri negative.

Chiar acum, când scriu aceste rânduri, există o voce în creierul meu care îmi spune să mă opresc și să fac ceva mai ușor. Acea voce este a creierului meu reptilian programat să economisească energie pentru supraviețuire și reproducere. Același creier ne învață să luăm decizii rapide folosindu-ne de comparații, astfel încât să nu gândim prea mult. În plus, gândirea asta rapidă bazată pe comparații are și momente în care „o nimerește“ și ne ajută cu obiectivele noastre.

Un exemplu foarte clar din viața mea este greutatea. Am constatat pe propria mea piele, la propriu, că greutatea crește atunci când în preajma mea am oameni „cu greutate“ și scade în momentul în care cei din jurul meu sunt mai slabi.

De-a lungul anilor, pe măsură ce m-am tot mutat de la București la Călărași și invers, greutatea mea a variat între 115 și 85 de kg.

Motivul: la Călărași nu am mai avut în jurul meu prea mulți (spre deloc) oameni preocupați de modul în care arată. Acum sunt din nou la București, merg la sală și am reușit să scad la 101 kg și să pun și ceva masă musculară. Dar nu efortul fizic mă ajută, cât oamenii pe care îi văd acolo, dar și în mall-uri sau pe stradă, oameni cu care mă compar.

Dacă te uiți din nou la acele cercuri, vei înțelege cum funcționează comparația asta. Atunci când cei din jurul meu sunt mai slabi, eu mă văd mai gras și invers. Zici că e un fel de cântar interior neoficial. Sau, mai bine zis, o oglindă care reflectă poziția mea în comparație cu restul societății. Problema este că dacă mă bazez pe această oglindă, voi fi mereu la cheremul mediului în care trăiesc.

Spre exemplu, risc să dau jos toate kilogramele pe care le am în plus, să fac un abdomen de tip 4 pack (adică patru pătrățele), lucru care m-ar fi făcut foarte fericit atunci când arătam de parcă eram însărcinat și gata să nasc, dar, cu toate astea, să fiu foarte nemulțumit, deoarece am „doar“ 4 pack, și nu 6 pack. Sau risc, dacă îmi schimb mediul cu unul în care condiția fizică bună nu este o prioritate, să revin la +100 kg.

În schimb, dacă învăț să mă văd așa cum sunt în realitate, indiferent de context, voi putea atinge și păstra greutatea și aspectul fizic pe care mi le doresc pentru totdeauna fără să mă afecteze că am în jurul meu oameni supraponderali sau, din contră, cu 6 pack.

Un exemplu mai clar unde te poate duce evaluarea prin comparație, și tragic aș spune eu, sunt miliardarii în

dolari care vor tot timpul mai mulți bani – ca să-și ajungă din urmă prietenii multimiliardari, dar care nu apucă niciodată să se bucure de ce au acumulat până atunci. Culmea este că mulți dintre acești miliardari sunt mai nefericiți decât angajații lor care trăiesc bine cu mult mai puțin. Așa că întrebarea este: cum scap de gândirea prin comparație, astfel încât să fiu mai echilibrat, mai fericit și mai capabil să cooperez cu cei din jurul meu?

Cea mai simplă metodă (cred) este să-ți pui întrebarea: dacă obiectul comparației mele ar dispărea și/sau nu l-aș fi văzut niciodată, cum m-aș simți în situația asta?

Exemple:

a) Cum m-aș simți în legătură cu aspectul meu fizic dacă aș fi singurul bărbat de pe Pământ? Aș fi ok așa? Aș mai vrea mici îmbunătățiri, dar nu m-aș grăbi să le obțin? Sau aș fi disperat să slăbesc sau să pun masă musculară rapid?

b) Dacă n-aș avea nici cea mai vagă idee cât câștigă cunoștințele mele, aș fi mulțumit de venitul meu? Dacă nu, cât trebuie să câștig ca să fiu fericit? Uitând pentru o secundă cât câștigă alții, de câți bani am nevoie pentru a trăi o viață super mișto.

Practicarea recunoștinței în mod activ este un alt mod prin care poți scăpa de comparații, pozitive sau negative. Condiția este ca atunci când te gândești la lucrurile pentru care ești recunoscător, să nu îți zici: „Sunt recunoscător că eu am x lucru, iar alții nu“, căci în clipa următoare îți vei aduce aminte de tot ce au alții, și tu nu ai.

În schimb, poți fi recunoscător pentru tot ce ai acum și nu ai avut în trecut sau pentru tot ce ai, dar ai

putea pierde oricând. Faptul că te-ai născut și încă trăiești poate fi un bun punct de plecare. Dar nu te opri aici. Sunt milioane de motive pentru care poți fi recunoscător. Tot ce trebuie să faci este să te oprești pentru o clipă și să te uiți în jurul tău.

Hai să facem asta împreună!

Oprește-te din scris sau citit chiar acum și enumeră zece motive pentru care ești recunoscător. Și eu voi face același lucru:

.....

Gata? Iată lista mea:

1. Sunt recunoscător pentru muzica pe care o aud din tableta mea și sunt conștient că pentru a beneficia eu de acest clip în care sunt combinate muzica de pian, ciripit de păsărele și imagini cu o pădure superbă, multe lucruri frumoase au avut loc.
2. Sunt recunoscător pentru hainele pe care le port și pentru faptul că nu a trebuit să cos eu niciuna.
3. Sunt recunoscător că am posibilitatea să scriu aceste rânduri și pentru darul de a mă putea exprima prin scris și a ajunge astfel la un număr mare de oameni.
4. Sunt recunoscător că viața m-a adus într-o postură în care am învățat cum să-mi urmez pasiunea și să-i ajut și pe alții să facă același lucru.
5. Sunt recunoscător pentru casa, zona, cartierul și orașul în care locuiesc. Nu am construit nimic din toate astea, dar mă pot bucura totuși de ele zi de zi.
6. Sunt recunoscător pentru faptul că am avut de-a gata ness, apă, aragaz și gaze, astfel încât să simt mirosul fain de ness frecat și gustul specific acestei băuturi.

7. Sunt recunoscător pentru laptopul din fața mea, pe care scriu aceste rânduri, căci a fost o vreme în care să am un laptop era doar un vis.

8. Sunt recunoscător pentru faptul că am reușit să meditez 15 minute în dimineața asta, am avut timpul și liniștea necesare, am avut acces la internet, YouTube și clipuri gratuite cu meditație ghidată Vipassana.

9. Sunt recunoscător pentru faptul că deși sunt un pic răcit, pot respira foarte bine, căci au fost vreo doi ani în care respirația era un chin (din cauza unui polip uriaș).

10. Sunt recunoscător pentru febra musculară pe care o am, deoarece a fost o vreme în care aș fi vrut să merg la sală, să mă antrenez și să fac febră, dar nu puteam.

Am avut o perioadă în care făceam o astfel de listă zilnic și cred că a fost unul dintre cele mai bune lucruri pe care le-am putut face pentru mine. Așa că dacă îți dorești să te poți bucura la maximum de viață, ți-l recomand cu drag.

## Schimbarea de paradigmă #3: Nu poți cumpăra dragostea cu bani

Pe lângă modul în care ecologia clasifică relațiile (neutre, competitive, de cooperare sau parazitism), putem împărți relațiile și în următoarele două moduri: relații sociale și relații economice.

Aceste două tipuri de relații se bazează, așa cum probabil deduci, pe norme sociale și norme economice.

Atunci când îți ajuți un prieten, în mod gratuit, să-și mute mobila, aceea este o relație socială. Normele

sociale sunt cele care te-au determinat să-l ajuți gratuit, chiar dacă aveai și tu treburile tale și chiar dacă nu este o mare plăcere să faci asta.

Interesant este că dacă o cunoștință, nu tocmai apropiată ție, ți-ar propune să faci același lucru, dar contra unei plăți modice – să zicem 20 de lei, probabil că ai căuta să o refuzi mai mult sau mai puțin elegant. Poate chiar te-ai simți jignit de îndrăzneala ei. Asta dacă nu cumva ești fanul plimbării cu șifonierul pe scări sau „mori de foame“ și te gândești că mai bine mai puțin decât deloc. Dar de ce ai fi dispus să muți un șifonier în mod gratuit, dar nu ai face asta pentru 20 de lei sau chiar te-ai simți jignit de propunere?

Deoarece, în momentul în care banii apar în conversație, normele sociale dispar și își fac apariția normele economice. Așa că, dacă suma și activitatea propusă nu-ți convin sau ți se par „sub nivelul tău“, nu o să simți că ești cumva obligat să faci asta, așa cum ești când un prieten îți adresează o rugăminte.

De fapt, chiar dacă îți este străină, persoana respectivă probabil că ar avea mai multe șanse să primească ajutorul tău dacă apelează la normele sociale și te roagă să o ajuți decât dacă se oferă să te plătească într-o tranzacție rece cu condiții care nu te avantajează prea mult.

Exemplul acesta cu mobila ne ajută să înțelegem de ce Jimmy Wales, și nu Google, Amazon sau alți giganți cu o uriașă putere economică, a reușit să construiască Wikipedia (cea mai mare enciclopedie online și unul dintre cele mai vizitate site-uri) bazându-se numai pe munca și donațiile unor voluntari. De fapt, unele companii au încercat să facă același lucru, dar fără succes.

Deși pare ciudat, nu ar trebui să ne mire dacă ne gândim că pentru normele sociale oamenii sunt în stare să-și dea și viața sau să ia viața altora. Gândește-te la pompieri sau la soldații care merg la război.

Iar dacă tu crezi că o fac pentru bani, gândește-te la voluntarii care sar în ajutor atunci când are loc vreun dezastru și, astfel, își pun propria viață în pericol. Dacă nu ar fi fost vorba de norme sociale, de faptul că se simt mândri și/sau obligați să ajute, numai sume foarte mari de bani i-ar fi convins pe acești oameni să-și pună viața în pericol. Toate aceste exemple demonstrează că, de foarte multe ori, relațiile sociale sunt mai puternice decât relațiile economice.

De altfel, foarte multe companii au înțeles lucrul acesta și au cheltuit miliarde de dolari pe mesaje emoționante, cadouri, mâncare gratuită, masaje la birou și alte tactici ca să-și convingă angajații și clienții că sunt prietenii lor.

Din păcate pentru aceste companii, adevărul este că nu poți cumpăra dragostea cu bani. Nu zic că banii nu ajută, dar dacă nu îți pasă cu adevărat de cei cu care sau pentru care lucrezi, nu vei reuși niciodată să profiți de puterea normelor sociale, deoarece, mai devreme sau mai târziu, oamenii se vor prinde că pentru tine totul este doar o tranzacție.

Așa că întrebarea care se impune aici este următoarea: dacă înțelegem cât de important este să dezvoltăm relații calde cu cei cu care lucrăm, dar și cu clienții noștri, de ce nu o facem? De ce preferăm să mimăm prietenii și să gândim totul ca pe o tranzacție din care trebuie să stoarcem cât mai repede totul?

Părerea mea este că nu facem lucrul acesta tocmai din cauza faptului că avem o mentalitate bazată pe competiție, și nu pe cooperare. Pentru noi, totul este o competiție, iar oamenii sunt doar niște pioni pe care îi cumpărăm sau îi sacrificăm după bunul plac. Așa că încercăm să cumpărăm dragostea oamenilor, pentru că ne este teamă că dacă nu o facem noi, competiția o va face.

Dar oamenii nu sunt pioni fără conștiință, emoții și sentimente. Oamenii sunt mânați, mai degrabă, de emoții și sentimente decât de logică. Iar cel mai puternic sentiment, dragostea autentică (în business asta înseamnă, în special, loialitate și creativitate), nu se cumpără. Dragostea se oferă necondiționat cu speranța (nu obligația) că poate ne va fi împărtășită vreodată. Dacă înțelegi lucrul ăsta simplu, părerea mea este că nu vei mai avea nevoie de niciun curs scump de leadership, nici de un birou ca al lui Google ca să-ți ții oamenii aproape.

Într-o lume plină de falsitate, oamenii vor fi atrași de tine ca de un magnet și nu îi vor mai interesa „oferta extraordinară" pe care le-o face competiția, nici textul lor deștept cu care încearcă să te recruteze pe Facebook. Nu-i interesează toate astea, deoarece ei știu că tu vei face întotdeauna maximul pe care îl poți face pentru ei, pentru că ești, cu adevărat, prietenul lor.

Dacă este să reții un singur lucru din tot acest capitol, aș vrea să știi că încrederea este una dintre cele mai importante „proprietăți" ale unei companii, iar trecerea în business de la relații strict economice la relații bazate și pe norme sociale este o adevărată artă, una foarte profitabilă (din toate punctele de vedere).

Capitolul 6

# Arta uitată a evoluției prin joacă și imaginație

Îmi aduc aminte și acum de perioada în care am descoperit primele cărți de dezvoltare personală... eram în clasa a IX-a, făcusem 14 ani de câteva luni și, în sfârșit, aveam dreptul să îmi fac abonament la biblioteca județeană, secția pentru adulți.

De câțiva ani citeam reviste și ziare precum „Dracula“ în care se vorbea despre spiritualitate, „paranormal“ și multe alte subiecte din zona ezoterică și a pseudoștiințelor, subiecte care îmi aprindeau imaginația. Prin intermediul lor am dat, apoi, și de cărțile de dezvoltare personală.

Acum probabil că te întrebi: cum ajunge un puști de 14 ani să fie interesat de piramide, levitație, dedublare, telekinezie, telepatie, extratereștri, reîncarnare, karmă, medicină alternativă și multe altele? Asta e partea interesantă din care cred că poate învăța oricine, indiferent dacă a trecut sau nu prin ceva asemănător.

Cum am mai povestit, eram un adolescent timid și foarte slab, cu o imagine de sine negativă (pe zona de

abilități sociale), imagine care întărea și întreținea aceste probleme. Și așa am fost toată copilăria mea. Îmi făceam greu prieteni, iar cu fetele nu prea îndrăzneam să vorbesc.

Așa că am început să citesc povești și basme (în clasele primare), apoi romane, SF, polițiste sau de aventuri. Deseori era ziua și cartea. Uneori o începeam și pe a doua, căci doar asta făceam.

Citeam romane cu personaje care aveau ce îmi lipsea mie. Mă înconjuram de eroi deștepți (așa cum mă vedeam și eu), dar, în același timp, carismatici și plini de încredere în ei înșiși. Așa cum îmi doream să fiu și eu.

Din fericire pentru mine, povestea asta este una cu happy-end, căci după câțiva ani, am reușit să-mi dezvolt măcar o parte dintre acele calități și, la fel ca acei eroi la care mă uitam cu admirație, să am un impact pozitiv în viețile celor cu care interacționez.

Care a fost forța care m-a ajutat să fac acest lucru? Eu cred că imaginația, unul dintre cele două elemente-cheie ale artei despre care vorbim în acest capitol.

## Imaginația

Atunci când eram copii, cu toții visam la ziua în care vom crește și vom realiza că facem cine știe ce lucruri măreț. În mintea noastră, nu era nicio îndoială că vom ajunge astronauți, medici, oameni de afaceri, actori celebri, cercetători și tot așa mai departe.

Cu timpul, însă, optimismul nostru a început să dispară și nu am mai crezut că este posibil să facem toate

acele lucruri minunate sau, dacă am ajuns totuși avocați, medici sau polițiști, munca noastră nu a mai părut la fel de fascinantă ca atunci când eram copii.

Ce s-a întâmplat între timp? De ce nu am ajuns să facem ce visam sau, dacă am ajuns, de ce nu ne bucurăm suficient de asta? De ce ne plafonăm și noi, dar și visurile noastre?

Eu cred că ce se întâmplă este că luăm contact cu ideile și credințele adulților (în special, profesori și părinți) despre ce putem face și, mai ales, despre ce nu putem face, despre ce e realist și ce nu, despre care sunt obligațiile noastre și cum „ar trebui"/o să decurgă viața sau să arate un job. Și, din păcate, îi credem și transformăm ideile lor în realitatea noastră de zi cu zi. Apoi ne plângem că suntem prinși în cursa șobolanului.

Dar cum să nu-i crezi când știi sigur că îți vor binele? Din nefericire, degeaba ne vor ei binele, căci, fără știrea lor, au fost înrolați într-un sistem de educație publică gândit acum ceva vreme de marii industriași pentru a crea forță de muncă calificată și obedientă pentru fabricile lor.

Iar părinții noștri, așa cum au fost programați la ieșirea din „fabrica de roboței", ne împing în continuare în brațele acestui sistem. Evident că un astfel de sistem nu are rolul de a te ajuta să-ți trăiești visurile. El trebuie doar să creeze rotițele perfecte.

Noi nu suntem clienții sistemului de învățământ, căci de aceea educația publică a fost gândită să fie gratuită (până s-au prins că ne pot taxa și folosi, în același timp, precum Tom Sawyer pe prietenii lui naivi).

Noi suntem marfa, iar marile corporații sunt clienții sistemului public de învățământ. Noi suntem produsul acestui sistem, un produs pe care clientul va refuza curând să-l mai „cumpere“, făcându-l să-și piardă relevanța din punct de vedere economic. Asta dacă nu a început deja să facă lucrul acesta.

De ceva vreme, sistemul (clientul) a început să nu mai aibă nevoie de toate aceste rotițe (chiar dacă pe perioade scurte și în unele locuri încă îi dă cu minus). Iar acest trend se va accelera pe măsură ce roboții și calculatoarele vor prelua tot mai multe dintre sarcinile noastre. Toate astea se vor întâmpla fără ca cineva să ia vreo măsură de protecție pentru rotițele implicate.

Din acest motiv, mai mult ca niciodată, cred că ar trebui să renunțăm la povestea clasică a copilului ascultător care merge la școală, ia note bune, face o facultate „bună“, apoi găsește un loc de muncă la fel de „bun“.

Hai să lăsăm vrăjeala! Povestea aceea a avut o viață destul de scurtă, puțini sunt cei care pot spune că au fost cu adevărat fericiți urmând acest traseu, iar, în curând, se va dovedi că nu mai este o poveste actuală, ci doar un basm.

Așa că întrebarea este: vrei să-ți pariezi întreaga viață și toată fericirea pe un basm? Dacă nu, atunci te sfătuiesc să dai frâu liber imaginației și să faci orice visezi, căci într-o lume despre care nimeni nu poate spune cu certitudine în ce direcție se îndreaptă, cel mai înțelept lucru pe care îl poți face nu este să încerci să ghicești direcția, ci să o decizi.

Tu poți decide în ce direcție merge lumea și cum va arăta realitate ta. Așa că întrebare este: de ce să „joci la pariuri“ când ai putea intra pe teren și să câștigi meciul?

Ai curaj să te transformi din privitor în jucător pe teren? Dacă da, imaginează-ți următoarea scenă:

O petrecere în Canada...

Un tânăr imigrant sud-african, angajat în cadrul unei bănci canadiene, îi spune unei fete pe care încerca să o cucerească:

„Mă gândesc la mașini electrice. Tu te gândești la mașini electrice?“

Nu sunt expert în domeniul acesta, dar aș putea jura că nu a fost un moment tocmai romantic sau un subiect de discuţie care să o facă pe fata respectivă să-și dorească să rupă hainele de pe acel tânăr.

Mai ales că asta se întâmpla în urmă cu ceva timp într-o vreme în care ecologia și grija față de natură nu erau atât de „cool“ precum sunt acum (în anumite medii).

Cu toate astea, replica respectivă este dovada unui vis produs de o imaginație care, la un moment dat, se va materializa și va schimba istoria omenirii. Așa că multe femei din ziua de azi (și nu doar femei) iau foarte în serios atât omul, cât și replica respectivă.

De ce spun asta? Deoarece acel tânăr era Elon Musk. Deși probabil știi deja cine este Elon Musk, hai să vedem totuși ce a realizat el de la replica respectivă și până acum:

a) PayPal, cea mai mare companie de procesare a plăților online și prima care a spart monopolul băncilor. Practic, Elon a inventat o nouă industrie și dacă i-ar fi păsat suficient de mult de subiect, poate că ar fi făcut mai multe.

b) Solar City, o companie mai puțin cunoscută (care, între timp, a fuzionat cu Tesla) și care s-ar putea să aibă un impact major în păstrarea acestei planete în stadiul în care o știm sau chiar să o ajute să devină mai sănătoasă. Ce face Solar City? Panouri solare!

De ce este asta atât de important? Deoarece accesul la energie curată și regenerabilă înseamnă viață pentru întreaga planetă, nonpoluare și șansa unei vieți mai bune pentru multe popoare care trăiesc acum sub limita sărăciei.

c) Tesla – în sfârșit, ajungem și la mașinile electrice la care Musk visa în vremea când abia ajunsese în Canada ca imigrant. Sunt 1,2 miliarde de mașini care funcționează pe bază de petrol în întrega lume, iar dacă nu face ceva sau Musk nu reușește cumva să facă un miracol foarte rapid, până în 2035 o să sărim de 2 miliarde.

Și știm cu toții cât de mult poluează aceste autovehicule și, mai important de atât, câți oameni au murit sau au fost subjugați ca populația statelor civilizate să-și permită să conducă aceste automobile la un preț mic.

Iată de ce, dacă Tesla, prima companie care a reușit să construiască și să popularizeze mai multe modele de mașini electrice, ar fi singurul proiect al lui Musk, ar fi suficient să îl considerăm un super erou.

Dar Tesla, Paypal și Solar City nu sunt singurele sale proiecte...

SpaceX sau polița de asigurare a omenirii este, din punctul meu de vedere, cel mai ambițios proiect al lui Musk.

Eu sunt un optimist și probabil că voi continua să fiu, cu toate că nu m-a ajutat întotdeauna. Cu toate astea, nu pot nega posibilitatea ca, la un moment dat, omenirea să se autodistrugă. De ce spun asta? Deoarece, în ciuda evoluției noastre pe multe planuri, văd că în continuare diverși indivizi reușesc să se cocoațe în posturi în care, cu o simplă apăsare de buton, ar putea distruge întreaga planetă.

Pe lângă aceste riscuri, ne mai așteaptă și alte riscuri care până acum ceva timp erau doar subiect de film și nimic mai mult. Vorbesc aici de inteligența artificială și de roboți.

Nu sunt fatalist, ci doar realist și împart aceeași credință cu Elon. Diferența care ne separă, momentan, este că el face ceva mai multe în privința asta ca mine. Ce face mai exact? Încearcă să colonizeze spațiul și a început prin a crea rachete mai ieftine și mai ușor de produs.

Este de ajuns ce face Elon? Bineînțeles că nu! Ca omenirea să supraviețuiască, avem nevoie de sute sau chiar mii de indivizi ca Elon care refuză să accepte „realitatea“ așa cum este ea și decid să o schimbe.

Cum „producem“ acești indivizi?

Ei bine, ăsta este un alt scop al acestei cărți. De produs nu îi putem produce, cel puțin nu la fel de ușor ca

muncitorii din fabrici. Dar putem să-i scoatem la lumină, iar rolul acestei cărți este să-i îndrume și să-i sprijine pe indivizii capabili să asigure supraviețuirea și evoluția acestei specii.

Pentru majoritatea oamenilor, probabil aceste cuvinte par mari, la fel cum au părut întotdeauna promisiunile „nerealiste“ ale lui Musk. De altfel, este bine știut faptul că el a făcut tot timpul promisiuni îndrăznețe, de cele mai multe ori imposibil de ținut.

Dacă Elon îți spune că va face un lucru aparent imposibil într-o lună, așteaptă-te la un an. Dar, spre deosebire de majoritatea, după acel an în care o să pară că nu se va ține de cuvânt, Elon va livra ce a promis.

În cele mai multe cazuri, e de preferat să-ți asumi că livrezi ceva imperfect decât să nu livrezi la timp sau să nu livrezi deloc, deoarece, așa cum vei vedea în capitolul „Fă munca şi arta care contează“, asta te va împiedica să procrastinezi sau să pierzi vreme evitând livrarea.

Dar în cazul unui individ atât de motivat precum Musk și cu obiective atât de îndrăznețe, nu este cazul. Atât timp cât livrează, chiar dacă e un pic mai târziu, lumea va avea de beneficiat enorm.

Iar forța care cred eu că l-a motivat și l-a ghidat pe Musk este tot imaginația. De altfel, lumea noastră de astăzi a fost modelată de imaginația de ieri. Iar cum va arăta lumea mâine depinde de ce ne imaginăm azi. Și asta nu este doar părerea mea.

Într-un interviu din 1929, Albert Einstein a spus așa: „Imaginația este mai importantă decât cunoașterea.

Căci cunoașterea este limitată în timp ce imaginația cuprinde întreaga lume, stimulând progresul, dând naștere evoluției".

În acest sens, eu cred că autorii de cărți SF au o contribuţie la fel de mare în progresul omenirii precum inventatorii și antreprenorii care au transformat invențiile în realitatea noastră economică și socială de zi cu zi. Se știe că multe dintre invențiile „prezise" de autori SF clasici, precum Jules Verne, au devenit la un moment dat realitate. Dar oare acele cărți au prezis sau, de fapt, au inspirat copiii și tinerii care aveau să devină cercetători și antreprenori să viseze și să transforme SF-ul în realitate?

Eu cred că a doua variantă este cea reală. De altfel, tot Einstein povestea că a descoperit relativitatea specială imaginându-se călărind o rază de lumină.

Copiii au adesea tot felul de jocuri în care își imaginează că au super-puteri sau fac tot fel de activități „ciudate", așa că te-ai aștepta de la ei să se gândească că ar putea călări o rază de lumină și să facă din asta o joacă. Nu ar fi nimic neobișnuit în asta.

Poate ai zice cel mult: „E o joacă (prostească) de copii". Dar dacă ai vedea un adult cum aleargă prin casă și spune că el călărește o rază de lumină, probabil l-ai interna la nebuni. Cu toate astea, Einstein și alți oameni ca el ne arată că joaca ce dă frâu liber imaginației are un rol deosebit de important atât în evoluția lumii, cât și a individului.

Cred că dacă ne-am juca cu toții mai des, dacă am privi viața mai relaxați, mai entuziasmați și mai

optimiști, dacă am da frâu liber imaginației, am rezolva toate problemele lumii și am fi mai fericiți.

De aceea eu cred că evoluția prin joacă și imaginație este o artă, una dintre cele mai importante, și mai cred că noi toți am fost născuți să fim genul acesta de artiști. E suficient să te uiți la copii și la cât de creativi sunt ei atunci când se joacă pentru a-ți da seama că ce spun este adevărat.

Din păcate, majoritatea oamenilor au mușcat momeala celor care au construit sistemul public de învățământ și care aveau nevoie să ne uniformizeze și să ne îmblânzească pe toți. Așa că am renunțat la joacă și la imaginație sau ni le-am oferit cu porția.

Mai grav este că ne-am învățat/obligat copiii și elevii să facă la fel. Școala și temele care le uniformizează gândirea și le distruge aproape în întregime creativitate reprezintă, din punctul de vedere al celor mai mulți părinți, cel mai important element în dezvoltarea și succesul de mai târziu al copilului.

Nu neg că avem nevoie de un sistem care să ne ajute să învățăm lucrurile esențiale și să ne perfecționăm în domeniile de care ne simțim atrași. Dar școala în forma de acum, care nu pune preț pe joacă și pe creativitate, este la ani lumină de ce ar putea fi și de ce avem nevoie pentru a trece la următorul nivel, un nivel la care toți suntem sănătoși, prosperi și fericiți, nu doar o mică parte ce profită de modul în care sistemul actual este construit.

Am fost convinși că este în interesul nostru și al copiilor noștri să sacrificăm din timpul dedicat imaginației

și evoluției prin joacă. Dar nu este așa. E doar în interesul celor care au profitat de produsele create de școli, acele produse fiind niște minți și brațe calificate și docile. Nu este în interesul tău să renunți la joacă și la imaginație și nu era nici măcar atunci când lumea avea nevoie ca tu să joci rolul unei rotițe ascultătoare.

Iar acum, când mașinile au devenit niște rotițe mai bune și mai ascultătoare, chiar nu mai ai cum să te gândești că este în interesul copiilor noștri să renunțe la aceste elemente care ne diferențiază de mașini și nu numai.

Ba, din contra, într-o lume în care lucrurile se schimbă atât de rapid, ai nevoie de flexibilitatea și reziliența pe care numai tratarea lucrurilor în joacă ți-o poate da. Ai nevoie de capacitatea de a-ți folosi imaginația pentru a-ți crea propria realitate.

Dacă nu faci asta, dacă nu îți creezi propria realitate, propriul joc și propriile reguli, atunci vei ajunge să joci în jocul altcuiva, un joc care s-ar putea să nu-ți priască.

## Cum îți folosești imaginația pentru a-ți crea propriul joc?

Dacă citești aceste rânduri și mai ai mult până la „pensie“, atunci te poți considera un om foarte foarte norocos.

De ce? Deoarece ai reușit să prinzi niște vremuri în care, atât timp cât ai acces la internet și nu locuiești în țări precum Coreea de Nord, ai un număr infinit de

alternative profesionale bune pe care le poți urma. Iar dacă visul tău este să fii propriul tău șef sau un mare antreprenor, atunci cu atât mai bine. Imaginația este ultima și singura frontieră pe care visurile tale o au.

Dar până să ajungem la visuri și imaginație, iată care sunt avantajele de care noi ne bucurăm astăzi și care fac din vremurile noastre o perioadă incredibilă în care să trăiești:

1. Spre deosebire de acum câteva zeci de ani, azi accesul la bani este foarte facil.

Lipsa capitalului nu mai reprezintă principalul impediment pentru cei care vor să-și lanseze o afacere sau să producă și să vândă artă (indiferent ce înseamnă asta pentru fiecare) așa cum era cândva. Azi e destul de ușor să iei un credit de la o bancă dacă ai un loc de muncă sau să iei fonduri nerambursabile dintr-o multitudine de programe. De asemenea, dacă îndeplinești condițiile necesare (ai abilitățile necesare, ai o idee bună etc.), sunt o grămadă de investitori dispuși să investească în business-ul tău.

Ca să nu mai zic că avem modalități prin care poți lansa un business cu costuri extrem de mici, precum crowdfunding-ul, adică finanțarea unui proiect cu ajutorul unor „donatori“ (cumpărători) din mediul online.

Prin intermediul acestui tip de finanțare, în aproape zece ani de zile, pe Kickstarter (probabil cea mai mare platformă de crowdfunding), oamenii au finanțat 430.547 de proiecte (la ora la care scriu) cu un total de peste patru miliarde de dolari.

Iar lista cu modalitățile prin care putem avea acces la bani pentru a ne finanța business-ul și/sau arta poate continua. Dar nu cred că este nevoie să insist, deoarece oamenii care vor să facă ceva nu au cum să nu găsească bani. În schimb, cei care lasă frica și comoditatea să-i domine vor găsi întotdeauna o scuză facilă în „nu am bani" sau „dacă aș avea bani...", ignorând nenumăratele opțiuni pe care le au.

2. Libertatea noastră de mișcare a crescut enorm, iar lumea a devenit un mare spațiu de joacă.

Până nu demult, dacă te nășteai într-o țară mică și cu (relativ) puține oportunități, puteai doar să te uiți la alții și să visezi la cum ar fi să duci viața lor. Sau să încerci să emigrezi, așa cum am încercat și eu, fără succes, la 18 ani.

Astăzi, însă, lumea și-a deschis granițele pentru (aproape) toată lumea atât cele fizice, cât și cele virtuale iar visul american, francez, german etc. este visul tuturor.

Crearea unor piețe comune precum Uniunea Europeană, dar mai ales internetul, ne-a mărit tuturor numărul oportunităților atât de mult, încât nici măcar nu putem calcula.

Mă gândesc la generația părinților și a bunicilor mei și îmi dau seama că, spre deosebire de ei, noi suntem extrem de norocoși. Ei aveau extrem de puține căi pe care le puteau urma în viață, noi le avem aproape pe toate.

Să ai libertatea de a călători, locui și face business aproape oriunde este extraordinar, mai ales dacă ținem

cont și de ce am spus mai sus, adică faptul că nici banii nu mai sunt o problemă de netrecut.

Repet ce am spus și mai sus: imaginația este singura noastră frontieră. Dacă este ceva ce ne ține acum în loc, nu granițele vreunei țări ne împiedică, ci limitările propriei noastre minți.

Mă uitam acum ceva timp la un prieten de pe Facebook pe care l-am și întâlnit acum ceva ani, Marian Basa, care a demonstrat că, într-adevăr, doar mintea noastră ne limitează.

La ora la care scriu, Marian locuiește în Barcelona, unul dintre cele mai frumoase orașe din Europa, unde este artist stradal (pictează senzațional) și colaborează cu primăria ca speaker motivațional pentru persoanele cu dizabilități.

De asemenea, el gătește foarte bine sau, cel puțin, așa au spus chefii de la „Chefi la cuțite“, emisiunea unde a participat și care l-a adus în atenția a milioane de români impresionați de povestea lui.

De ce au fost milioane de oameni impresionați de povestea lui și de ce este el un exemplu că limitele sunt doar în mintea noastră?

Deoarece, deși se întreține și locuiește singur încă din liceu, deși pictează și gătește senzațional, Marian nu își poate folosi mâinile deloc. De fapt, nu a putut niciodată să-și folosească mâinile.

Tot ce face, de la pictat la gătit sau la bărbierit, face cu picioarele. Dar asta nu l-a împiedicat să-și ia viața în dinți, să se mute într-un oraș de vis și să devină

o poveste de succes de care toți ar trebui să ne aducem aminte atunci când suntem tentați să ne plângem sau să cădem în capcana delăsării și a vieții trăite fără bucurie.

1. Accesul la informația de top a fost democratizat.

Nu mai trebuie să te naști în SUA sau în Marea Britanie ca să ai acces la roadele celor mai strălucite minți din lumea asta.

Pe lângă faptul că avem acces la sute de mii de cărți bune, astăzi oricine poate învăța gratuit sau foarte ieftin inginerie de la profesorii MIT sau să ia lecții de știința computerelor de la profesorii de la Harvard. Totul este online. Ca să nu mai zic de zecile de mii de cursuri, de care am mai povestit, de pe platforme de genul Udemy.

Așa că lipsa informației sau a abilităților de care ai nevoie a dispărut din repertoriul de scuze pe care le puteam folosi. Poți să o faci, dar toată lumea va ști că e doar o vrăjeală.

Dacă nu construiești racheta aia spațială la care visai în copilărie sau ce altceva visai, de vină nu sunt lipsa cunoștințelor, granițele sau lipsa banilor, ci faptul că ai încetat să mai visezi la așa ceva, ai încetat să te mai joci, te-ai mulțumit cu puțin și cu rolul de piesă ușor de înlocuit cu care societatea te-a momit.

Hai să facem o recapitulare... avem bani, avem libertate de mișcare și de a face business unde, când și cu cine vrem noi, avem acces la informații de top.

Ce ne-ar mai trebui?

2. Mentori și exemple de succes

Acum ceva ani am participat la GPEC, o conferință unde, printre alții, a vorbit și Neil Patel – unul dintre cei mai cunoscuți experți în marketing, un om pe care îl urmăream de multă vreme și de la care am învățat multe despre marketing.

La vremea aceea, aveam un blog destul de popular (mulțumită și lui Neil), făceam ceva bani din afiliere, dar insuficient pentru a mă putea întreține cu adevărat din asta. Ca să fac bani cu adevărat, mi-ar fi trebuit un produs sau un serviciu pe care să-l vând. Știam asta, dar nu aveam curajul să fac pasul.

Dar totul avea să se schimbe din acea zi. De ce? Deoarece discuția pe care am avut-o cu Neil după conferință m-a inspirat să trec peste frică, să mă apuc de treabă și să folosesc cunoștințele pe care le aveam deja.

Imediat după întâlnirea cu Neil, am dat un e-mail bazei mele de abonați oferind o ședință de consultanță gratuită pe zona de marketing. Așa a început drumul meu în calitate de consultant în marketing și tot așa l-am cunoscut pe Florin Alexandru împreună cu care urma să construiesc Tikaboo, proiect care avea să îmi schimbe viața.

De ce spun povestea asta? Deoarece și tu s-ar putea să fii în postura mea de acum câțiva ani, s-ar putea să ai tot ce-ți trebuie pentru a reuși și să mai ai nevoie doar de un strop de inspirație, de o poveste de succes care să te motiveze. Dacă te afli în postura asta, vestea bună este că poți găsi aceste povești de succes și chiar mentori care să te inspire destul de ușor.

De fapt, dacă mă uit la cum stăteau lucrurile în România (și alte țări în curs de dezvoltare) acum 10 – 15

ani, când oamenii erau mult mai egoiști și puțini înțelegeau că întotdeauna vei primi pe cât de mult dăruiești (sau chiar mai mult), aș spune că acum e ridicol de ușor să găsești povești de succes care să te inspire și/sau mentori care să te îndrume. Sunt la tot pasul. Trebuie doar să deschizi ochii și să te lași inspirat și îndrumat.

Dacă înțelegi și accepți să vezi aceste patru puncte pe care abia le-am enumerat, atunci vei putea înțelege și de ce am zis că dacă citești aceste rânduri și mai ai mult până la „pensie", te poți considera un om foarte foarte norocos.

E nevoie să înțelegi cât de norocos ești ca să-ți poți da frâu liber imaginației să-ți construiască o realitate mai bună. Dacă nu înțelegi cât de minunată este lumea în care trăim (în comparație cu ce a fost până acum), înseamnă că ești prins într-un mod pesimist de a vedea lucrurile și este evident că atât timp cât vezi lumea prin lentilele pesimismului, nu ai cum să-ți folosești imaginația pentru a o face mai bună.

În schimb, dacă accepți să recunoști aspectele pozitive, dar să-ți concentrezi atenția pe ce e pozitiv, o să începi să găsești soluții creative la problemele și nevoile tale și ale lumii.

Cum faci asta efectiv? Cum îți folosești și dezvolți imaginația? Nimic mai simplu: permite-ți să visezi cu ochii deschiși la cum va arăta lumea mai bună pe care tu o vei crea și fă din asta un obicei.

Evident că sunt și alte metode mai complicate, dar, ca-n orice alt domeniu, e o pierdere de timp să alergi

după obiecte strălucitoare și cele mai șmechere/noi/puternice etc. tehnici până tu nu ai perseverat în aplicarea bazelor.

Degeaba îți spun eu acum să folosești tehnica ligheanului folosită de Edison (unul dintre cei mai mari inventatori), deoarece probabil nu o s-o faci. De ce? Pentru că ar implica un oarecare „deranj".

Ce făcea Edison? Simplu: se așeza pe marginea unui fotoliu cu o monedă între degete, iar sub el punea un lighean metalic, apoi aștepta să-l fure somnul. Atunci când îl fura somnul, moneda cădea în lighean, făcea zgomot și îl trezea. Uneori, în aceste clipe, ideile geniale îi treceau prin cap. De ce? Deoarece în acele clipe creierul lui era în starea Theta, o stare care apare în prima fază a somnului și în care s-a demonstrat că suntem mai creativi, pentru că avem acces la informații din subconștientul nostru care i-au scăpat conștientului.

Din fericire, nu este nevoie să apelezi la această tehnică pentru a intra în starea Theta, a găsi idei geniale și a-ți folosi creativitatea pentru a-ți reprograma viața. Putem intra în Theta pur și simplu visând cu ochii deschiși sau meditând. De altfel, sunt o grămadă de oameni care spun (de exemplu, Vishen Lakhiani, fondatorul Mindvalley) că cele mai bune idei ale lor au venit în meditație.

Eu unul mi-am găsit cele mai bune idei atunci când mă relaxam și visam cu ochii deschiși sub duș, în cadă sau pe un șezlong la Therme. Din acest motiv, tind să cred că povestea care spune că Arhimede ar fi descoperit, în timp ce făcea baie, legea potrivit căreia un corp scufundat în apă pierde o parte din greutatea sa egală

cu volumul de apă dislocuit (principiu care îi poartă numele) este reală.

De altfel, s-ar putea ca o altă mare descoperire să fi apărut tot în starea Theta. Vorbesc aici de legea gravitației. Legenda spune că într-o zi, când Isaac Newton stătea liniştit sub un copac, un măr ar fi căzut din pom, lovindu-l. Atunci se pare că i-ar fi venit ideea care a dus la legea gravitației.

Unii spun acum că nu e adevărat, că ar fi o invenție ba a lui Voltaire, ba a unei nepoate sau a unui prieten. Nu avem de unde să știm adevărul, dar știm totuși, cu siguranță, că este posibil. Efectele stării Theta asupra creativității nu mai pot fi puse la îndoială.

Dar imaginația nu este numai despre găsirea unor idei creative. Imaginația are și un rol foarte important în motivarea noastră, pentru că, de multe ori, nu ideile/soluțiile ne lipsesc, ci capacitatea de a le aplica.

Spre exemplu, foarte mulți oameni se luptă o viață întreagă cu kilogramele, iar majoritatea dintre ei pierd această luptă. Și eu, de-a lungul vieții mele, am purtat două bătălii, a doua fiind încă în desfășurare.

Până pe la vârsta de 20 și un pic de ani am fost slab sau foarte slab. În liceu, de exemplu, aveam 69 de kg la 1,85. Dar, în timp, stilul de viață dezorganizat și moștenirea unor obiceiuri din familie nu tocmai sănătoase (suc zilnic, prăjeli, pâine multă etc.) m-au făcut să capăt proporții și să trec de la o extremă la alta. Evident că, la un moment dat, a început să nu îmi mai placă cum arăt, așa că am luat măsuri. În prima mea bătălie cu greutatea,

am reușit să ajung de la +113 kg la 85 în interval de un an și un pic.

Cum am făcut asta? Cu ajutorul unui obiectiv și al imaginației. Mi-am propus să alerg un maraton undeva prin primăvară, și până toamna, când a avut loc evenimentul, mi-am tot imaginat cum va fi și cum mă voi simți. M-a ajutat în acest sens faptul că tot urmăream pe Facebook rezultatele și competițiile la care alți maratoniști participau.

Odată ce mi-am putut imagina cum va fi, mi-a fost relativ ușor să mă țin de antrenamentele pentru maraton și să fac schimbările necesare în dieta mea pentru a atinge acel rezultat. Din păcate, după ce am alergat maratonul, nu mi-am dat seama cât de important este să ai un nou obiectiv care să-ți țină imaginația (și, prin ea, motivația) în priză.

Am mai alergat o perioadă (câteva luni bune), apoi m-am oprit și, ușor ușor, am reluat o mică parte dintre obiceiurile proaste (fast-food, bere, zahăr, pâine), ajungând iar la +115 kg în ianuarie 2018.

Nu știu de ce, dar pe mine unul se pare că primăvara mă inspiră să trec la treabă, așa că în primăvara lui 2018, la câteva luni din momentul în care am constatat că am ajuns de unde am plecat, am decis să-mi folosesc din nou imaginația pentru a-mi schimba corpul.

De data asta, am decis că nu voi mai fi doar slab, ci voi avea un 6 pack – adică un abdomen cu cele șase pătrățele vizibile, mușchi frumos conturați și un corp perfect funcțional.

Așa că am început să mă înconjor (în special online) de oameni care arătau așa cum îmi doresc și eu să arăt. De ce? Ca să-mi pot imagina cum voi arăta și eu în curând și cum mă voi simți.

Rezultatul acestui exercițiu de imaginație? La distanță de zece luni, cântarul arată cu 12 – 13 kg mai puțin, iar măsurătorile și evoluția la antrenamente arată că am pus și ceva masă musculară, deci probabil că am ars mai mult de 13 kg de grăsime.

Evident că nu voi mai ajunge la 85 de kg ca în prima bătălie, căci aș fi prea slab, dar probabil în alte zece luni de acum încolo cântarul va arăta alte zece kg în minus și evident că voi mai fi adăugat și ceva mușchi.

Pentru asta, tot ce trebuie să fac este să-mi alimentez creierul cu imaginea corpului pe care mi-l doresc, iar imaginația se va ocupa să îmi creeze emoțiile, condițiile și obiceiurile necesare pentru a-mi atinge visul.

Nu e nimic ezoteric aici, nu e legea atracției sau mai știu eu ce altceva de genul acesta, ci pur și simplu este capacitatea imaginației de a ne direcționa atenția, emoțiile, energia și toate celelalte resurse către un obiectiv. Iar atunci când resursele tale merg într-o direcție clară, zic eu că e normal să obții și rezultate.

## Joaca

Unul dintre cele mai neglijate adevăruri de către societatea din zilele noastre este că joaca este modalitatea naturală prin care omul și alte primate învață cel mai bine.

Deși acest adevăr este o deducție simplă pentru oricine a crescut un copil sau a văzut ori își amintește cum cresc și învață copiii, nu trebuie să ne bazăm doar pe deducții pentru a înțelege importanța jocului în dezvoltarea noastră.

Făcând cercetări pe tema asta, am găsit în „Jurnalul primatelor“ un studiu ce sugerează că joaca are un rol extrem de important în dezvoltarea principalelor componente ale sistemului cortico-cerebral.

De ce este acest lucru important? Deoarece acest sistem este responsabil de dezvoltarea sofisticatelor abilități cognitive și comportamentale de care primatele (și în special omul) dau dovadă. Spre exemplu, gândirea complexă sau abilitățile sociale se datorează acestui sistem.

Cu alte cuvinte, joaca ne face mai deștepți, inclusiv din punct de vedere social și emoțional. Problema este că, în ziua de azi, nici adulții și nici copiii nu se mai joacă așa de mult.

Adulții sunt copleșiți de task-uri, obiective, nevoia de a plăti ratele la casă/mașină etc., iar copiii de tot ceea ce presupune dificilul „job“ de elev. Evident că o astfel de situație nu are cum să ne avantajeze și ar trebui să facem ceva în acest sens.

La copii este simplu... ar trebui să nu ne mai concentrăm atât de mult pe cât de bine își fac temele (cu alte cuvinte, cât sunt de supuși) și să le dăm, în schimb, mai mult timp liber să se joace, să descopere ce le place și ce nu, să-și dezvolte pasiuni și, în același timp, să le creăm contextul de a face asta inclusiv unii cu alții sau cu părinții lor, nu doar ei și telefoanele sau gadgeturile

lor. Acesta este, de fapt, unul dintre motivele pentru care ne-am concentrat la Tikaboo pe crearea board game-urile care readuc adulții și copiii în lumea fizică.

Și adulții se pot juca, și recomand în acest scop jocuri precum „Inside Hero" al cărui cocreator sunt. Dar cred, de asemenea, că este important ca noi, adulții, să reușim să aducem joaca în tot ce facem, indiferent că avem un job, suntem artiști sau antreprenori.

Ce înseamnă asta? Aș răspunde, în primul rând, ce nu înseamnă... Să aduci joaca în tot ce faci nu înseamnă să fii delăsător sau, dacă tot este o joacă, să nu te mai intereseze ce rezultate obții.

Și în joacă oamenii pot fi foarte motivați. Ba chiar aș spune că majoritatea oamenilor pun mai multă energie și pasiune în diverse jocuri decât au pus vreodată în munca lor. Iar asta ar trebui să ne dea de gândit, căci dacă aflăm de ce joaca ne place, dar munca nu, am putea transforma munca în joacă, iar asta ne-ar face extrem de fericiți, deoarece ne-am putea bucura, în același timp, de roadele muncii și de plăcerea pe care joaca ne-o dă.

Așa că hai să vedem... De ce joaca ne bucură și ne face plăcere, iar munca nu?

În primul rând, aș spune că este vorba evoluție și învățare. Știm cu toții că natura are acest mecanism numit selecție biologică prin care răsplătește speciile și indivizii care reușesc să se adapteze și să evolueze. Pentru a face asta, este evident că trebuie să înveți cât mai multe despre mediul în care trăiești.

Și ce face natura atunci când consideră că un anumit comportament este benefic? Activează stimuli biologici, precum plăcerea, pentru a încuraja comportamentul dorit. Și uite așa ajung oamenii să se simtă bine atunci când se joacă, își dezvoltă astfel creierul și capătă abilități noi.

Ce face, în schimb, natura atunci când nu mai învățăm nimic nou din activitatea noastră sau modul în care învățăm nu este foarte eficient? Recurge la alte mecanisme, precum plictiseala (o formă de durere resimțită la nivel psihic), menite să descurajeze acel comportament, astfel încât noi să revenim la ceea ce funcționează.

De aceea sistemul economic în care am trăit până acum avea nevoie de +12 ani în care să ne dreseze să trecem peste semnalele naturale precum plictiseala, astfel încât să facem ce este nevoie din punctul de vedere al celui care ne-a cumpărat timpul, atenția și energia, nu ce e bine pentru noi.

Cei +12 ani de „școală“ nu sunt, de fapt, decât un antrenament pentru următorii +40 de ani de muncă. Așa că dacă ai fost îndoctrinat că trebuie să treci peste semnalele pe care creierul tău ți le dă sau chiar să te simți vinovat dacă ești plictisit și/sau nu urmezi regulile lor, e vremea să te trezești din transa în care te-au băgat și să-ți dai seama că nu este nimic în neregulă cu tine.

Ești cea mai creativă, mai jucăușă și mai inteligentă creatură de pe Pământ, așa că este normal să simți că nu îți găsești locul într-un sistem în care toată inteligența și creativitatea ta au fost reduse la strictul necesar pentru a realiza niște task-uri bine definite, joaca a devenit un

lux pe care mulți adulți nu și-l pot permite, iar copiii îl primesc cu porția.

Așa că lasă vrăjeala și începe să te joci. Cum faci asta? Uite câteva idei prin care îți poți gamifica viața:

## Stabilește-ți tot timpul provocări pe care să le treci

Știi care este unul dintre motivele pentru care oamenii nu reușesc să se țină de obiectivele pe care și le stabilesc? E simplu! Le iau ca pe o obligație, ca pe ceva ce trebuie să facă, nu ceva ce vor/își doresc foarte mult. Iar modul acesta de a privi lucrurile distruge toată motivația.

Îți povesteam mai devreme că acum ceva ani am alergat un maraton, adică 42 de km. Pentru un om la +115 kg, care nu a alergat niciodată mai mult de câțiva km și care nici bacul nu îl dăduse la sport, 42 de km înseamnă o mare mare provocare. Și tocmai datorită faptului că a fost o provocare și am privit-o ca pe o provocare care m-a entuziasmat am reușit să o duc până la capăt. Dacă nu aș fi privit-o ca pe o provocare, ci ca pe ceva ce mi-ar plăcea să fac sau sunt obligat să fac, în mod sigur, nu aș fi reușit să ajung până la capătul acelui maraton. De fapt, probabil că nici nu aș fi luat startul. Din același motiv cred că dacă mi-aș fi propus în primă fază să alerg doar 10 km, nu aș fi reușit niciodată. De ce? Deoarece la acea vreme eram deja convins că dacă mă antrenez un pic, pot alerga fără probleme 10 km. Așa că nu ar mai fi fost o provocare, ceva ce m-ar fi entuziasmat, ci doar o simplă muncă.

După acel maraton, am descoperit că modul acesta de a privi lucrurile funcționează în orice domeniu, inclusiv profesional.

Pe vremea când lucram în imobiliare, tot ce îmi doream era să ajung la un venit net lunar de 2.000 de euro. Eram convins că dacă aș fi muncit și învățat suficient de mult, aș fi putut să o fac. Și eram foarte aproape, dar nu îmi ieșea. De ce? Deoarece nu era o provocare să câștig 2.000 de euro.

În momentul în care mi-am asumat un obiectiv mult mai mare – adică primul milion de euro, un obiectiv care era o provocare, și am renunțat la a-mi mai spune că dacă nu iese milionul, sunt buni și 2.000 de euro pe lună, vechiul obiectiv s-a materializat fără să-mi dau seama, iar eficacitatea mea a explodat.

Asta este puterea provocărilor care sunt suficient de mari ca să ne entuziasmeze, dar suficient de mici să nu renunțăm la ele și să ne stabilim un obiectiv de rezervă mult mai mic.

Așa că dă-i drumul și stabilește-ți o provocare mare, dar pe care să ai șanse să o atingi, apoi arde-ți corăbiile. Vei fi uimit de cât de multe poți face.

## Găsește-ți un partener de joacă, de preferat pe măsura ta

Revenind la exemplul de mai sus, cel cu maratonul, cred că m-a ajutat enorm ca în timp ce eu mă antrenam pentru maraton, Andreea, iubita mea, se antrena

pentru semimaraton. Nu era o competiție directă între noi doi și nici nu alergam tot timpul împreună, dar nu eram singur în toată povestea, iar asta îmi dădea un plus de energie.

De asemenea, datorită faptului că am anunțat public, pe Facebook și blog, că mă pregătesc pentru un maraton (lucru pe care nu îl făceau foarte mulți la vremea aceea) și că îmi postam pe wall (în mod automat) toate antrenamentele, am reușit să strâng în jurul meu câțiva oameni (unii alergători și ei) care m-au încurajat, m-au lăudat și m-au sprijinit din când în când. Iar asta a contat enorm.

A fost ca în jocurile de pe Facebook în care toată lumea vede cum progresezi și nu doar că vede, dar te și laudă sau te încurajează, dându-ți o mică doză de dopamină care te va ajuta să perseverezi și să treci peste durerea antrenamentelor.

La fel a fost și în business. Deși cred că poți construi un business fiind singurul fondator, experiența îmi spune că este mult mai ușor și mai distractiv atunci când mai ai cel puțin un cofondator.

Vor fi clipe în viață în care unul dintre voi va fi jos, iar celălalt îl va ridica. Vor fi clipe în viață în care ambii o să fiți sus, iar atunci o să creșteți exponențial. Și, evident, că vor fi și clipe în care niciunul dintre voi nu va fi sus. Dar știi ceva, chiar și atunci e bine să fiți doi, deoarece unul dintre voi se va ridica și îl va trage după el și pe celălalt.

Ca să nu mai zic de faptul că puteți, și ar trebui, să vă completați unul pe celălalt în abilități, cunoștințe și moduri de a vedea lucrurile.

Iar dacă nu ai totuși un cofondator sau nu ți se pare o idee bună, te-aș sfătui să găsești unul sau mai mulți oameni cu care să te poți sfătui frecvent. Pot fi oameni din interiorul companiei sau poți apela la un grup de tip mastermind. Ambele variante funcționează dacă găsești oamenii potriviți, așa că mare atenție la cum îi alegi. E important să te completeze și să nu fie copia ta, dar e la fel de important și să aveți aceleași valori.

## Ține scorul

Ai jucat vreodată un joc în care nu ați ținut scorul sau ați renunțat să o faceți după o vreme? Dacă da, cel mai probabil ai observat că, la un moment dat, ți-ai pierdut motivația și concentrarea. De ce? Deoarece, neținând scorul, nu mai permiteai substanțelor din corpul tău menite să te pună în mișcare, precum dopamina sau adrenalina, să-și facă treaba. Pentru a se pune în mișcare, aceste substanțe au nevoie de o miză pe care să o simtă acum, nu peste o lungă perioadă de timp.

Unul dintre motivele pentru care renunțăm după o vreme la obiceiurile bune este că nu înțelegem cât de important e să ținem scorul pentru a ne păstra motivația. De fapt, dacă nu ținem scorul, s-ar putea nici să nu ajungem în punctul în care o acțiune pozitivă devine obicei.

Imaginează-ți că ești fotbalist, iar golurile dintr-o partidă de fotbal nu se mai contorizează pe loc prin victoria sau înfrângerea de la finalul celor 90 de minute, ci abia la finalul campionatului.

Indiferent că ai jucat sau nu fotbal vreodată, e lesne de înțeles că nu vei fi la fel de motivat să-ți dai sufletul pe teren sau să te prezinți la antrenament cu o zi înainte. Până la urmă, nu o să pierzi nimic pe loc, finalul campionatului este departe, iar la jocul viitor îți spui că „sigur" vei fi mult mai motivat și vei evolua mai bine.

Cum se numește tipul acesta de gândire? Ai ghicit! Vrăjeală.

Vrei să scapi de vrăjeală, ține scorul. Cum? Sunt multe exemple. Lanțul lui Seinfield, despre care am povestit și în această carte, dar și pe blog acum ceva ani, este o metodă, dar nu e singura.

Eu, spre exemplu, am observat că cel mai important aspect atunci când vrei să slăbești este să te cântărești periodic. Zilnic ar putea fi cam mult pentru majoritatea, dar să te cântărești la 2 – 3 zile este o metodă excelentă ca să ții scorul.

Dacă nu o faci, pățești ce am pățit eu la sfârșitul lunii decembrie și începutul lui ianuarie când mi-am pierdut un pic din motivație și am încălcat o grămadă de reguli: am băut vin aproape în fiecare seară, am băut și câteva pahare de cola, am mâncat un pic cam des fast-food și am mâncat și câteva felii de pâine albă. Nu e mult, dar sunt lucruri pe care, în mod normal, nu le fac. De ce? Deoarece știu că mâine o să mă urc pe cântar și voi ști pe loc că am încasat un gol. Dar acum mi-a fost ușor să încalc regulile astea, pentru că am fost plecat și mi-am pierdut rutina de a mă urca pe cântar. Asta însemna că îmi puteam spune chestii precum: „nu o să se vadă" sau „pot să beau vinul acesta, deoarece am mâncat puține calorii azi". Evident că nu știu dacă era sau nu

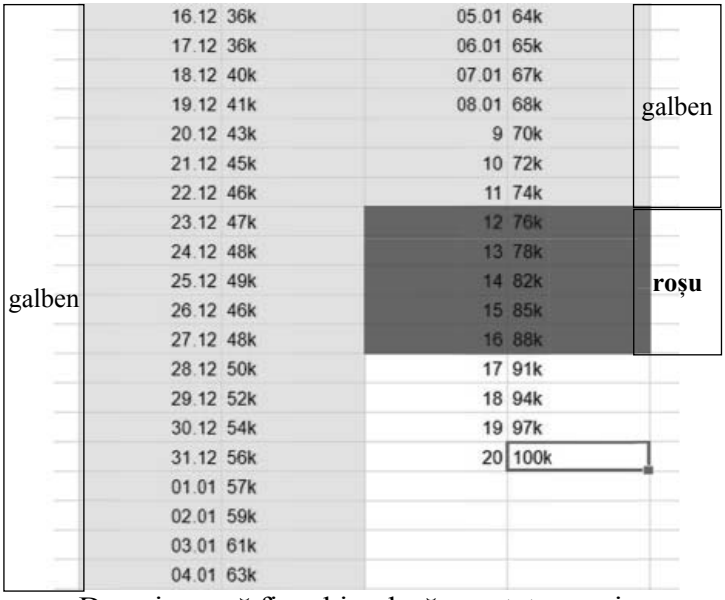
adevărat ce îmi spuneam, dar nu conta. Decizia era luată în absența arbitrului care să țină scorul.

Un alt exemplu de a ține scorul este ce am făcut pentru a scrie la timp această carte. Am stabilit data exactă la care mă voi opri din scris, fără negocieri și indiferent dacă voi termina sau nu, apoi am stabilit numărul de cuvinte pe care le vreau scrise și le-am împărțit pe zile, știind în fiecare zi unde trebuie să ajung ca număr de cuvinte. Dacă eram în target azi, făceam căsuța verde în tabelul cu planificarea, dacă nu, o făceam roșie. Dacă azi era 2 ianuarie și eu ajungeam cu planul abia la 25 decembrie, atunci ziua de azi era roșie, iar 25 decembrie (care fusese și ea roșie până atunci) devenea galbenă.

Ideal ar fi fost să am numai verde sau și ceva verde, ca în imaginea de mai jos. Așa ar fi arătat un „scor" decent.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 16.12 36k | | 05.01 64k | |
| verde | 17.12 36k | | 06.01 65k | |
| | 18.12 40k | | 07.01 67k | |
| | 19.12 41k | | 08.01 68k | |
| | 20.12 43k | | 9 70k | |
| verde | 21.12 45k | | 10 72k | |
| | 22.12 46k | | 11 74k | |
| | 23.12 47k | | 12 76k | |
| verde | 24.12 48k | | 13 78k | |
| | 25.12 49k | | 14 82k | roșu |
| | 26.12 46k | | 15 85k | |
| verde | 27.12 48k | | 16 88k | |
| | 28.12 50k | | 17 91k | |
| | 29.12 52k | | 18 94k | |
| | 30.12 54k | | 19 97k | |
| | 31.12 56k | | 20 100k | |
| | 01.01 57k | | | |
| | 02.01 59k | | | |
| verde | 03.01 61k | | | |
| | 04.01 63k | | | |

Dar nu știu dacă să dau vina pe sărbători sau pe numărul mare de cuvinte pe care mi le-am setat, dar cert este că nu am stat deloc pe verde, ci numai pe roșu și galben. Ca mai jos.




Dar, sincer să fiu, chiar dacă am stat numai pe roșu și galben, deci nu am ajuns niciodată la zi, sunt conștient că dacă nu aș fi avut această modalitate de a ține scorul, nu aș fi ajuns acum nici la jumătatea cărții.

O problemă a fost și faptul că, deși eram conștient de scorul de azi, termenul de predare fiind, totuși, la ceva distanță, îmi venea ușor să zic: lasă că recuperez eu în câteva zile. Motiv pentru care, cu cât se apropia termenul limită, cu atât reușeam, ca prin minune, să scriu din ce în ce mai mult. De ce? Deoarece nu prea mă mai puteam vrăji singur cu „lasă că scriu mâine“. Asta este, după părerea mea, o dovadă în plus că motivul pentru

care nu facem mai multe lucruri mișto cu viața noastră este faptul că ne vrăjim singuri.

Un alt mod de a ține scorul, pe care l-am folosit la începutul acestei cărți, a fost prin măsurarea timpului. Practic, dacă în metoda de mai sus „golul“ era mia de cuvinte, în cea folosită prima oară, „golul“ era reprezentat de sesiunea de minimum 30 de minute de scris, iar obiectivul era să am două sesiuni pe zi (dimineața și seara).

Din unele puncte de vedere, a funcționat mai bine, deoarece mă lăsa fără scuze: nu puteam spune că nu găsesc două jumătăți de oră pe zi și m-a ajutat să trec peste frica de a începe să scriu. Dar, după o vreme, am constatat că scriu mult mai mult dacă țin scorul în numărul de cuvinte, și nu în timp.

Acum, de fiecare dată când simt că am obosit un pic, că sunt în pană de idei sau îmi trece prin minte că m-aș putea opri și continua mâine, mă uit la câte cuvinte am ajuns de la ultima verificare și îmi mai iau o mică doză de dopamină care mă ajută să fac încă un pas.

Îmi dau seama acum că, de fapt, repet ceea ce făceam la alergare: de fiecare dată când simțeam că nu mai pot să fac un pas sau mă gândeam că aș putea renunța doar de data asta, mă uitam pe aplicația pe care o foloseam pentru a-mi monitoriza viteza și distanța parcursă, vedeam progresul și mă reîncărcam pentru o vreme. Și în multe antrenamente, cele foarte grele, o țineam tot așa până la final.

Ce mă ajuta și mai mult atunci când alergam era faptul că știam că la finalul antrenamentului aplicația va posta pe Facebook, voi primi laude și încurajare, iar

efortul va fi uitat. În plus, dacă nu postam câteva zile, prietenii mei ar fi știut că nu m-am antrenat.

Pare prostesc, dar se pare că așa funcționăm: dacă nu ținem scorul, ne pierdem motivația.

## Recompensează-te și/sau laudă-te după fiecare gol pe care îl dai

Dacă faci unele dintre lucrurile sugerate mai sus, recompensa vine de la sine. Spre exemplu, dacă construiești un sistem prin care să capeți validarea socială pentru faptul că ți-ai făcut treaba, așa cum mi se întâmpla mie atunci când postam pe Facebook antrenamentele sau, mai recent, atunci când postam pasaje din această carte și numărul de cuvinte la care am ajuns.

Dar uneori nu ai cum să obții genul acesta de recompensă, nu ți-l dorești sau nu este de ajuns. Așa că ce altceva ai (mai) putea face?

Ce zici de o laudă autoadministrată combinată cu un moment în care te oprești pentru o clipă și te gândești la „finalul campionatului“?

Eu, spre exemplu, după ce mă urc pe cântar și văd progresul, mă opresc pentru o clipă, mă felicit în gând sau chiar cu voce tare, apoi îmi imaginez cât de bine mă voi simți atunci când voi ajunge să arăt așa cum visez.

Nu e mult, dar e suficient ca să mă fac să ard de nerăbdare să ajung în sală. Iar dacă petrec un pic mai mult, să zicem vreo cinci minute, visând cu ochii deschiși la acea clipă, motivația mea urcă până la cer. De

ce? Deoarece atunci când visăm cu ochii deschiși, intrăm în starea Theta despre care am mai vorbit și în care nu doar că suntem mai creativi, ci suntem și mai dispuși să reacționăm la diverse sugestii, inclusiv la ale noastre. Deci dacă în acea stare ne facem o promisiune, e mult mai probabil să ne ținem de ea.

Un alt lucru pe care l-am făcut pentru a mă recompensa singur atunci când slăbesc a fost să-mi cumpăr cadourile în avans, mai exact haine frumoase (în special cămăși) pe care am dorit mereu să le pot purta, dar nu se găseau măsurile mele. E incredibil cât de bucuros și motivat ești atunci când vezi că o cămașă care țipa pe tine acum ceva timp îți vine azi perfect. E un cadou mișto.

Și dacă tot vorbim de mâncare, cred că trebuie spus și ce tip de cadou să evităm, adică mâncarea nesănătoasă și alcoolul. Aveam obiceiul de a sărbători în acest fel fiecare tranzacție imobiliară pe care o intermediam și, deși mă motiva pe moment, pe termen mediu și lung avea un efect devastator asupra corpului și energiei mele, deci, implicit, îmi afecta motivația.

Acum prefer să mă recompensez cumpărându-mi experiențe mișto (precum vacanțe, o zi la un spa sau o ședință de masaj), cărți și alte lucruri drăguțe sau cu timp liber în care să mă bucur de natură sau de o baie cu sare și diverse arome. Sunt daruri de care mă bucur mult mai mult și mă motivează mult mai tare.

Ce nu am făcut decât foarte rar a fost să îmi stabilesc recompensa dinainte. Ceva de genul: „După ce fac x lucru, îmi voi oferi y lucru“.

Dacă pentru angajați forma asta de motivație funcționează și îi ajută să se țină de treabă chiar și atunci când nu le place prea mult ce fac, cred că ar putea funcționa și pentru mine sau pentru tine.

Singura condiție ar fi să nu ajungem să facem acel lucru doar pentru recompensa extra, căci altfel îl transformăm în job.

Cum faci asta? Din cuvinte!

Nu îți spui: „DACĂ fac x lucru, îmi voi oferi y lucru“, ci „DUPĂ ce fac x lucru, îmi voi oferi y lucru“. În felul acesta, obiectivul meu nu se transformă în ceva naspa ce sunt nevoit să fac ca să obțin ceva mișto, ci rămâne ceva mișto ce vei face corelat cu un alt bonus mișto pe care ți-l vei da după. Fă lucrul ăsta și îți vei transforma viața într-o succesiune de evenimente mișto, în ceva ce iubești și crezi că merită trăit, nu într-o continuă alergătură de la un obiectiv la altul.

1. Folosește-te de tehnologie

Oamenii petrec enorm de multe ore jucându-se diverse jocuri pe telefoane, tablete sau calculatoare, deoarece creatorii acestor jocuri știu cum să apese pe butoanele recompensei din creierul nostru pentru a crea dependență. Același lucru este valabil și atunci când vorbim de jocurile din cazinouri ce sunt gândite ca în timp ce îți pierzi banii să simți că din când în când mai și câștigi, iar marele câștig stă să apară după colț.

Dar aceleași principii care sunt folosite de creatorii jocurilor pentru a da dependență și a ne ține captivi cu orele în fața ecranului sau până ni se termină banii (în

cazinouri) pot și sunt folosite în favoarea noastră de o serie de companii care au creat aplicații care folosesc principiile gamificării pentru a ne ajuta să ne îndeplinim diverse task-uri, să oprim sau să creăm noi obiceiuri și să ne dezvoltăm diverse abilități.

Iată o listă cu câteva astfel de aplicații foarte utile și totodată interesante (le găsești cu un search pe Google după denumire):

**Duolingo** – înveți în mod gratuit peste 23 de limbi străine. E una dintre aplicațiile mele favorite și am descoperit-o și testat-o acum multă vreme.

Deși nu am testat prea multe aplicații care folosesc principiile gamificării, Duolingo și ceva aplicații pe zona de finanțe personale au fost mai mult decât suficiente ca să înțeleg cât de eficiente pot fi.

**Headspace** – o aplicație foarte tare pentru cei care își doresc să mediteze și nu reușesc sau nu știu cum. Am folosit-o o vreme și sincer o iubesc.

Făcând research pentru acest capitol, am dat peste un articol (https://lifehacker.com/the-best-tools-to-productively-gamify-every-aspect-of-1531404316) care menționa următoarele aplicații menite să te ajute să gamifice fiecare aspect al vieții tale.

Am început să mă joc cu ele, dar nu le-am testat suficient încât să-mi dau cu părerea despre ele. O voi face și povestim pe social media și/sau în viitoarele cărți/produse. Dar până atunci, iată două aplicaţii care mi-au atras atenția:

**Habitica** – cu peste două milioane de useri, această aplicație te poate ajuta să îmbunătățești aspecte legate de muncă, școală, sănătate, fitness și multe altele.

**SuperBetter** – mi-a atras atenția, deoarece spune că în doar zece minute te poate ajuta să-ți dezvolți reziliența, în alte cuvinte, capacitatea de a te ridica după fiecare eșec și, zic eu, una dintre caracteristicile-cheie ale oamenilor care iau viața în joacă. Mai spun ei că, jucându-ne cu această aplicație timp de 30 de zile, vom reduce simptomele anxietății și ale depresiei și ne vom întări credința în abilitatea noastră de a ne îndeplini cu succes obiectivele.

Joacă-te cu aceste cinci idei și vezi ce iese. Chiar sunt curios ce rezultate vei avea, pentru că mă gândesc serios să scriu o carte doar despre cum să-ți gamifici viața.

Chiar așa... după ce te joci cu ideile de mai sus (și cu altele dacă mai ai), dă-mi un mesaj pe messenger sau pe e-mail (office@paulmelinte.com), spune-mi ce ai făcut și ce rezultate ai avut și poate vei apărea în viitoarea carte, căci m-am tot jucat cu ideea de a face o carte bazată pe înțelepciunea colectivă.

Iar la final de capitol, îmi vine în minte o idee cu ajutorul căreia, dacă o aplici constant, o să devii extrem de creativ.

Ce ar fi dacă te-ai întreba frecvent lucruri precum:

Ce ar fi dacă aș face... (introdu o idee trăznită)?

Ce ar fi dacă ar trebui să faci lucrurile să meargă încălcând 2-3 dintre regulile de bază sau poate chiar pe toate?

Ce ar fi dacă ceea ce credem că este real nu este real, iar irealitatea devine realitate?

Cum aș fi gândit dacă... (introdu schimbare de sex, vârstă, religie, specie, naționalitate etc.)?

Exemplu:

„Ce aș gândi despre această carte dacă aș fi un copac?“

Răspuns:

„Probabil că mi-aș dori ca la „moartea“ mea să nu ajung pe foc, adică în iad, ci să ajung o astfel de carte într-o bibliotecă, adică în raiul copacilor. Poate că de aceea m-am născut, să devin o carte și să-i inspir pe oameni cu ajutorul cuvintelor și al imaginilor pe care le port“.

E prima oară când îmi trece prin minte că o bibliotecă ar putea fi considerată raiul copacilor, locul în care aceștia merg după ce „mor“ pentru a trăi veșnic și, cu siguranță, nu aș fi ajuns la o astfel de teorie dacă nu mi-aș fi pus o astfel de întrebare trăznită.

Întrebările trăznite stimulează imaginația și duc la concluzii și teorii care, uneori, pot fi de-a dreptul geniale.

Iar dacă îți plac genul acesta de întrebări, atunci îți recomand și „Inside Hero“, un joc genial și diferit care exact pe asta se bazează (printre altele).

Spor la joc și joacă!

## Capitolul 7

# Frica, curajul și arta de a lua decizii

Toate deciziile noastre, conștiente sau inconștiente, au la bază unul dintre următoarele două mecanisme: frica sau dorința.

Spre exemplu, poate că în acest moment îți dorești să faci ceva ce nu ai mai făcut niciodată:

□ să scrii o carte;

□ să te apuci de pictat sau să pozezi gol/goală;

□ să participi la „Românii au talent“;

□ să faci un live sau să vorbești în public;

□ să construiești un business;

□ să călătorești în toată lumea doar cu un rucsac în spate;

□ orice altceva îți trece prin cap.

Asta este dorința ta și dacă nu ar fi frica, probabil că ai trece direct la acțiune și ți-ai îndeplini acel vis. Sau măcar ai încerca. Decizia ar fi una ușoară, chiar dacă poate că nu ar fi cea mai înțeleaptă.

Dar frica este și ea prezentă în viețile noastre și, sub influența ei, mintea noastră tinde să ne paralizeze atunci când suntem puși în astfel de ipostaze, deoarece creierul nostru reptilian (despre care o sa vorbim mai târziu), programat să ne asigure supraviețuirea, asociază orice element necunoscut cu riscul de a muri, și nu cu oportunitatea de a crește, de a ne dezvolta și a deveni mai puternici.

Așa că pentru a păstra lucrurile așa cum sunt acum și pe noi în siguranță, decide să ne blocheze și să nu țină seama de dorință. Iar cu cât înaintăm în vârstă și, probabil, ne dăm seama că nu mai avem aceleași șanse de supraviețuire ca un individ mai tânăr, cu atât mai tare crește aversiunea noastră față de necunoscut.

Așa se face că de la o vârstă încolo ne trezim că suntem încremeniți în aceleași tipare comportamentale, aparent incapabili să mai facem vreo schimbare.

Vestea bună este că există soluții dacă îți dorești să faci ceva, dar nu poți trece peste frică.

## Întrebări punte peste frică

Ai putea începe prin a-ți adresa următoarele întrebări în exact ordinea menționată:

1. Care este cel mai rău lucru care se poate întâmpla?
2. Cât de probabil este să se întâmple acest lucru?
3. Care este alternativa?
4. Ce pot pierde dacă nu o fac?

5. Ce pot câștiga dacă trec peste frici și merg mai departe?
6. Cum va fi viața mea după ce îmi voi atinge visul? Închide ochii și, dacă simți că e nevoie, pune-ți căștile în urechi și dă drumul la o muzică fără versuri. Imaginează-ți în cel mai mic detaliu! Cum te simți? Te poți vedea? Ce auzi? Ce vezi?

Răspunsul la aceste întrebări s-ar putea să fie îndeajuns de puternic, încât să te pună pe loc în mișcare, în special ultima întrebare care este menită (dacă te gândești bine la ea) să te ajute să anticipezi rezultatul final, astfel „păcălindu-ți" creierul să elibereze dopamină (unul dintre principalii neurotransmițători), o substanță care are darul de a te pune ÎN MIȘCARE ÎN CIUDA FRICII.

Dar trebuie să te avertizez ceva... efectele s-ar putea să nu se mențină pentru o lungă perioadă de timp.

Efectul dopaminei trece destul de repede și, dându-ți acele întrebări, e ca și cum ți-aș da un pește. Dar eu nu vreau să-ți dau doar un pește, vreau să fac ceva mai mult. Vreau să te învăț să pescuiești.

Pentru a reuși să devenim creatorii propriului nostru scenariu de viață, și nu marionete în scenariile altora, nu este suficient doar să ne adresăm întrebări deștepte precum cele de mai sus (și mai vin și altele).

Ca să devii atât scenarist, cât și regizor, ca să devii un maestru în arta de a-ți construi viața după bunul plac, este necesar să înțelegi cum funcționează aceste două mecanisme care ne dirijează viața (frica și dorința).

Așa că hai să vorbim despre frică, una dintre cele mai puternice emoții și sentimente umane.

## Frica – Emoție vs Sentiment

Diferența dintre emoția fricii și sentimentul de frică este că emoția este instinctuală și de scurtă durată, dar foarte intensă, în timp ce sentimentele pot persista pentru perioade lungi de timp și variază în intensitate sau complexitate.

Dacă traversezi strada și dintr-odată auzi o frână puternică foarte aproape de tine, ceea ce simți este emoția fricii, iar scopul ei este să te țină în viață.

Dacă ești angajat și te gândești frecvent că ai vrea să îți dai demisia și să faci un business, dar simți frică la gândul că ai putea da faliment și te-ai face de râs, că apropiații te-ar putea judeca/certa pentru decizia „greșită", aceea nu mai este emoție, ci sentiment.

Sentimentul de frică nu este întotdeauna justificat de aspecte reale și obiective din viețile noastre. Frâna bruscă pe care o auzi este reală, obiectivă și ar putea anunța o mașină care îți pune viața în pericol. Eventualul eșec și dezaprobarea părinților sunt evenimente viitoare, mai mult sau mai puțin probabile, dar care în niciun caz nu îți pun viața în pericol.

De fapt, dacă ai privi prin ochii mei, ai vedea că de multe ori e mai periculos să fii angajat decât antreprenor.

Mie unul mi se părea riscantă decizia de a rămâne angajatul unei companii/organizații care nu are cum să îmi dorească binele și să aibă grijă de mine la fel de mult precum o fac eu.

Da, eu pot da faliment, dar la fel poate păți și compania pentru care lucrez. Sau, dacă nu dă faliment, poate

decide oricând să facă restructurări și să mă dea afară sau să îmi impună condiții mai proaste ca să mă țină legat de ei.

Dacă lucrez pentru mine, măcar știu că eu mă voi trata întotdeauna corect sau voi încerca să fac asta. Mă voi plăti pe măsura muncii mele și valorii pe care o produc, nu voi avansa pe altul pe pile înaintea mea. Dacă am grijă să îmi planific bine lucrurile, nu o să mă chem la muncă atunci când aș vrea să petrec timp cu familia sau prietenii și multe altele. De ce fac această comparație între a fi angajat și antreprenoriat?

Nu pentru a demonstra că antreprenoriatul este mai bun, ci pentru a te ajuta să înțelegi că lucrurile pot fi văzute din diferite unghiuri, că realitatea este subiectivă și, mai presus de toate, aș vrea să înțelegi următorul lucru:

*Credințele și reprezentările noastre interioare (pe care ni le spunem/imaginăm) față de o situație determină sentimentul pe care îl vom avea.*

Practic, noi putem schimba semnificația oricărui eveniment din viața noastră în bun, rău sau neutru, în funcție de ce alegem să credem și să ne imaginăm. Schimbând semnificația, ne vom schimba sentimentele și emoțiile, apoi vom acționa în concordanță cu noua „realitate".

Îți dau un exemplu personal: după ce am plecat din armată, unde am fost angajat cinci ani (ultimul meu loc de muncă), aveam adesea coșmaruri în care mă vedeam nevoit să mă reîntorc acolo. Cred că au fost cele mai urâte vise pe care le-am avut vreodată.

Bineînțeles că și frica mea era tot subiectivă, căci nu aveam cum să știu clar că voi fi nevoit să fac asta, deci tot un sentiment era.

Cu ani în urmă, însă, credințe diferite m-au făcut să suport cu stoicism perioada dificilă de instrucție, visând la cât de departe mă va duce acel drum. Vedeam armata și viața mea cu totul altfel față de cum am ajuns să o văd acum.

Revenind la teamă, problema cu teama ca sentiment și motivul pentru care „fricos“ a ajuns să fie unul dintre cele mai jignitoare lucruri pe care le poți spune despre cineva este că, de cele mai multe ori, te împiedică să faci multe dintre lucrurile la care tânjești cu toată ființa ta. Ba chiar ajungi ca din cauza fricii să-ți negi dorințele și aspirațiile și să-ți schimbi imaginea pe care o ai despre tine.

Adevărul este că foarte mulți oameni sunt nemulțumiți sau chiar nefericiți de cariera lor sau lipsa ei, de relațiile amoroase sau de lipsa acestora, de prieteni, locul în care trăiesc și multe altele. Dar nu fac nimic ca să schimbe asta!

Trăiesc o viață nefericiți pentru că nu reușesc să treacă peste acest sentiment de frică, cu toate că știu că și dacă ar pierde anumite lucruri, per total, ar ieși mult mai câștigați.

Dacă stai să te gândești un pic, pare tare ciudat.

Dacă ai mai multe de câștigat decât de pierdut, de ce mai stai pe gânduri? De ce nu acționezi?

Explicația este simplă.

Pe de o parte, așa cum am spus și mai sus, are legătură cu credințele noastre, cu ce ne imaginăm și ce ne spunem. Dacă putem controla aceste lucruri, putem transforma frica în orice alt sentiment vrem.

## Cum schimbăm credințele, imaginile și dialogul interior care ne paralizează cu altele care ne împuternicesc?

Sunt multe modalități prin care poți face asta și despre care putem vorbi, dar pentru a fi eficienți, căci nu o să le folosești oricum pe toate și dacă le-ai ști, prefer să vorbim doar despre două: exercițiul lui Pelé și obiceiul de a te înconjura de performeri pe care să-i poți modela (adică copia).

Să începem cu Pelé...

Dacă ne spunem lucruri care încurajează, dacă ne imaginăm victorioși și relaxați, mintea noastră va renunța la frică și, în schimb, o să înceapă să simtă entuziasm.

Până la urmă, frica asta nu este ceva palpabil și nu este ceva din exteriorul nostru. Frica este doar o reacție la ce se petrece în creierul nostru și, așa cum am produs frica, putem la fel de bine să producem orice alt rezultat ne dorim: curaj, entuziasm, recunoștință, curiozitate, iubire etc.

Aici intră în scenă unul dintre marii performeri ai lumii: marele fotbalist Pelé.

Conform IFFHS, Pelé este cel mai de succes marcator în ligă din lume cu 541 de goluri. Așa că întrebarea

este: cum a ajuns Pelé să fie atât de bun? Cum făcea Pelé să treacă peste presiunea imensă a meciurilor, peste teama că nu se va putea ridica la nivelul la care oamenii se așteptau de la el și să performeze de fiecare dată la cele mai înalte cote?

Se pare că Pelé avea un ritual...

Cu o jumătate de oră înainte de a începe să-și încălzească mușchii, Pelé își încălzea întotdeauna mintea.

Se ducea în vestiar, își găsea un colț unde știa că nu o să-l deranjeze nimeni și apoi, cu ochii acoperiți, își reamintea copilăria și momentele în care juca fotbal pe plajă în Brazilia, își amintea de soarele care îi încălzea spatele și de briza mării care îi încânta simțurile.

Făcea lucrul ăsta pur și simplu pentru a-și reînvia plăcerea de a juca fotbal pe care o simțise în acele clipe.

Apoi, în filmul pe care îl rula în capul său, Pelé începea să proiecteze toate momentele glorioase din cariera sa. Rula acele momente de nenumărate ori, retrăind sentimentele pe care le simțise în acele momente magnifice.

La mulți ani distanță de momentul în care Pelé își făcea ritualul, cercetătorii ne spun și ei că putem să ne folosim de amintirea unor succese anterioare, de preferat pe același palier, sau de cazuri în care, deși nu ne dădusem prea multe șanse în primă fază, într-un final, am reușit.

Cercetările au demonstrat că amintirea succeselor anterioare nu doar că ne ajută să trecem peste frică, ci ne face și mai perseverenți, deoarece în momentul în care ne amintim aceste succese, creierul nostru, acest

performant laborator biochimic cu care am fost înzestrați, secretă anumite substanțe care ne schimbă pe loc modul în care vedem și simțim situația în care suntem.

Așadar, ceea ce unii oameni au știut mereu instinctiv sau au învățat prin observație e demonstrat acum și în mod științific.

Pelé spunea că pentru el era esențial să se simtă perfect conectat la acele sentimente și imagini înainte de a începe să se imagineze performând la potențialul său maxim în meciul care urma, căci următorul lucru pe care Pelé îl proiecta pe ecranul minții sale asta era: imaginea sa pe stadion, ovaționat de suporteri, jucând la potențialul său maxim.

În acest film, Pelé își imagina totul în cele mai mici detalii: coechipierii, adversarii, gazonul, atmosfera, driblingurile pe care le va face, golurile pe care le va da și, mai important decât toate astea, își imagina sentimentul puternic pe care triumful ți-l dă, sentimentul că este un campion, sentimentul de a fi de neoprit.

Imaginează-ți pentru câteva minute că și tu, precum Pelé, ajungi să-ți îndeplinești toate visurile. Închide ochii și intră în detalii cât de mult poți, apoi spune-mi: așa este că te simți altfel?! Dacă acum ai simțit cea mai mică schimbare în interiorul tău, atunci imaginează-ți cum ar fi să îți dezvolți mai bine acest mușchi.

A doua cale prin care ne putem schimba credințele, fiind una dintre cele mai bune strategii de transformare personală, este să ne înconjurăm de oameni care nu doar prin vorbe, ci și prin faptele lor ne dau peste cap

credințele, ne fac să ne dăm seama că există și alte realități și ne inspiră să trăim în acele realități.

Eu unul, de exemplu, așa am ajuns să fac un business profitabil din online marketing, pornind de la zero și fără să știu nimic despre acest domeniu. Eram atât de neștiutor, încât în momentul în care mi-am luat primul meu domeniu (paulmelinte.com), am intrat pe Facebook și am scris exact așa:

*„Mi-am luat și eu un domeniu. Ce fac în continuare?“*

Iar Cristi, un băiat pe care nu îl cunoșteam până atunci, m-a ajutat și îi voi rămâne mereu recunoscător.

Habar nu aveam care este următorul pas, dar uite că la distanță de câțiva ani am ajuns să vând pentru clienții mei, ca freelancer, de peste un milion de dolari. Și ăsta este doar începutul.

Uneori, parcă nu îmi vine să cred că toată treaba asta este reală. Dar asta nu a fost singura minune din viața mea.

Tot așa, după ce am ascultat un discurs al lui Andrei Roșu și după ce mai mulți prieteni de pe Facebook s-au apucat de alergat, am reușit și eu să alerg un maraton de 42 de km.

Ironia este că eu nici bacul nu îl dădusem la sport, ceea ce cred că spune multe despre cine am fost anterior și, mai important, ce credeam despre mine pe zona asta.

Concluzia: m-am înconjurat (real și virtual, adică pe Facebook) de oameni pentru care lucrurile astea erau absolut normale, ba chiar banale, și, în scurt timp, am

ajuns să cred/simt același lucru, apoi să acționez în consecință.

Este un lucru care, pot spune cu mâna pe inimă, mi-a schimbat cu adevărat viața și sunt convins că nu sunt singurul căruia prietenii potriviți i-au schimbat viața.

Chiar și acum, ori de câte ori citesc vreun articol despre un om care a făcut ceva cu viața lui, indiferent ce, îl caut pe Facebook și îi trimit o cerere de prietenie. Chiar dacă nu mai petrec atât de mult timp ca altădată pe această rețea, vreau să îmi maximizez șansele ca atunci când intru să fiu inspirat cu ceva, să văd o idee bună sau chiar o oportunitate.

După care avem, bineînțeles, cărțile, cea mai bună metodă prin care poți să „furi" legal o parte din mintea cuiva. Am descoperit că îmi plac în mod special biografiile, deoarece mă ajută cumva să-mi remodelez modul în care mă văd pe mine însumi.

Spre exemplu, după ce am citit biografia lui Elon Musk, mi-am dat seama că în ultimii ani îmi pierdusem motivația corectă și inițială pentru care făceam antreprenoriat, așa că nu o făceam bine.

Toată viața mea, ca urmare a cărților și a filmelor cu diverși eroi pe care le-am consumat la greu, copil fiind, mi-am dorit să am un impact pozitiv asupra lumii.

Ăsta este motivul pentru care m-am apucat de antreprenoriat. Acum însă făceam antreprenoriat mai mult pentru bani, și mai puțin pentru impact, lucru care mă seca efectiv de energie. Și, drept urmare, nici rezultatele nu erau pe măsura visurilor mele.

Am început să gândesc mărunt (chiar dacă altora putea să li se pară mare) și pentru că goana asta după bani mă seca de energie, încercam să-mi ridic moralul cu distracții efemere și un stil de viață nesănătos, uitând de ceea ce îmi place, de fapt, să fac cu adevărat.

În clipa în care am revenit la antreprenoriatul făcut pentru impact, și nu pentru bani, energia și dispoziția mea au urcat instant. Simțeam din nou că ceea ce fac nu este muncă, ci distracție.

Dar cel mai important lucru pe care l-am realizat este că dacă vrei să schimbi lumea, nu poți fi „moale“ cu tine și cu oamenii din jurul tău, altfel o să devii doar un băiat/fată de treabă, cu intenții bune, dar cu rezultate slabe.

Musk, spre exemplu, cere enorm, de cele mai multe ori imposibilul de la el și de la oamenii săi. Din punctul ăsta de vedere, dacă ar fi să mă compar cu el pe o scară de la 1 la 10, eu și majoritatea antreprenorilor probabil că ne scăldăm între 1 și 3.

Acum nu vreau să fiu nici de 10, căci modul ăsta de a fi are și el costurile sale pe care nu sunt dispus să le plătesc acum. Dar cu un 7 – 8 cred că aș face minuni. Și culmea este că doar citind despre Musk am început să urc ușor pe această treaptă.

Asta este puterea modelării! Iar modelarea începe cu a te înconjura cu oamenii potriviți.

Nu este neapărat nevoie să înveți programare neurolingvistică pentru a modela pe cineva. Deși nu strică, cred că cea mai bună metodă este să petreci cât mai mult timp cu acea persoană, chiar și virtual, și automat vei

începi să o modelezi la fel cum soții, iubiții și prietenii încep să semene între ei. Ba chiar am văzut cazuri în care animalul de companie a început să semene cu stăpânul, oricât de ciudat pare asta.

Dar ca aceste tactici să-și facă efectul și mai bine, cred că e util să înțelegem și emoția fricii căreia noi îi suntem datori și despre care știm, la nivelul creierului nostru reptilian, că ne este prietenă.

De altfel, un alt motiv pentru care, deși știm că a trece peste sentimentul de frică are, de cele mai multe ori, mai multe avantaje decât dezavantaje, este tocmai această datorie pe care o avem față de emoția fricii și care ne face să-i dăm sentimentului de frică (un fel de progenitură a sa) o putere mai mare decât ar trebui.

## Emoția fricii

Este extrem de important să conștientizăm un lucru pe care foarte puțini oameni îl înțeleg: de-a lungul istoriei, frica (emoția, nu sentimentul) ne-a ajutat să supraviețuim în fața unor specii cu calități fizice mult mai bune ca ale noastre, ea nefiind nimic altceva decât un sistem de alarmă menit să ne avertizeze atunci când viața ne era pusă în pericol.

Răspunsul la emoția fricii era, și este și în ziua de azi, unul extrem de rapid și de puternic, instinctual (codat fiind în genele noastre), căci frica l-a învățat pe om că în fața pericolului are doar câteva opțiuni din care poate alege: fuga, lupta sau paralizia.

Ce nu își dau seama mulți este că au fost necesari 70.000 de ani de evoluție ca omul să-și dezvolte atât de bine frica și reacțiile rapide la aceasta. De-a lungul timpului, omul a fost pus deseori în fața unor alegeri extrem de periculoase: să dea satisfacție dorinței sau să-și asculte frica?

Imaginează-ți cum unul dintre strămoșii noștri vânători-culegători iese pe la amiază din peștera în care trăia, vede o tânără fată de care se îndrăgostește pe loc, așa că pleacă la vânătoare, decis fiind să o invite la o cină bogată care să-i arate fetei că este capabil să o susțină ca un adevărat bărbat.

Intră amorezul nostru în pădure și, după o vreme, vede o căprioară care părea o pradă ușoară. Este convins că a dat norocul peste el. Deja se imagina la o cină romantică cu acea fată. Din păcate pentru el, în același timp, observă și un leu care vrea și el să ia cina, așa că a ochit aceeași căprioară.

Foamea și dorința sexuală îi spun că ar trebui să riște și să se lupte cu leul pentru pradă. Dar frica îi spune că nu are nicio șansă și că va ajunge să fie mâncat și el.

De murit de foame nu o să moară, căci înainte să dea peste căprioară, a găsit ceva banane. Așa că se resemnează și-și spune că în loc de cina bogată, în seara asta, o va invita pe fată la o banană coaptă.

Toate aceste gânduri îi trec prin cap într-o secundă sub impulsul fricii, căci atunci când vine vorba de lei, informația din ADN-ul său îi spune că nu are voie să stea pe gânduri.

Bineînțeles că lucrurile nu au stat așa de la începuturile noastre. Cu mii de ani înainte, au fost și oameni curajoși care au stat pe gânduri suficient de mult timp, încât leul să-i atace sau chiar s-au luat din proprie inițiativă la trântă cu leul. Din nefericire pentru ei, nu au supraviețuit să își transmită genele.

Strămoșii amorezului nostru, însă, probabil că au fost un pic mai prevăzători, iar acum își sfătuiesc urmașul, prin intermediul genelor, să facă același lucru. Așa că acesta renunță la căprioară și se mulțumește cu viața plus bananele.

Din păcate, nici în dragoste nu are noroc în seara asta, deoarece, odată ajuns acasă, își găsește fata curtată de un bărbat mai puternic care a fost mai norocos și a reuşit să și vâneze ceva.

Așa că decide să găsească o modalitate să scape de acest rival, dacă nu, să găsească o altă fată pe care să o curteze. Poate că pare un fricos, căci a renunțat și la căprioară, dar și la fată. Dar alternativa ar fi fost o moarte aproape sigură.

Asta înseamnă că, de-a lungul timpului, nu genele celor mai curajoși reprezentanți ai speciei noastre s-au transmis mai departe, ci a celor suficient de chibzuiți încât să știe când e cazul să acționeze (ca să nu moară de foame sau fără să se reproducă) și când este cazul să mai aștepte sau să-și facă alte planuri.

„Fricos“ era în copilăria Homo Sapiens sinonim cu a fi prevăzător și capabil de a depista pericolul mai repede decât ceilalți, chiar și atunci când acest pericol nu era așa de evident.

Dar frica nu i-a făcut pe strămoșii noștri slabi. Ba, din contră, ne-a făcut mai puternici și mai calculați, pentru că cei care nu dețineau aceste trăsături nu au supraviețuit suficient de mult ca să-și transmită genele mai departe. Drept dovadă că în acest moment în vârful lanțului trofic nu se află nici cel mai puternic animal și nici cel mai rapid, ci omul.

Nu leul, regele animalelor, a pus omul în cușcă, ci invers! Am urcat în vârful lanțului trofic și am adaptat mediul la propriile noastre nevoi, așa cum nicio specie, din cele cunoscute nouă astăzi, probabil că nu o va face vreodată.

Din păcate, în acest proces, am făcut și mult rău planetei, ecosistemului în care trăim și chiar altor semeni de-ai noștri.

Din fericire, am început să ne dăm seama de acest lucru și cred că am făcut-o la timp. Tocmai de aceea, în acest moment, frica în ceea ce privește supraviețuirea speciei (plus curiozitatea și simțul aventurii) îi determină pe unii dintre semenii noștri să ne ducă cu pași mărunți, dar siguri, în spațiu.

Frica va face din om prima specie terestră multiplanetară. Frica ne va ajuta să ne asumăm rolul de creator și să ducem viața și pe alte planete într-un interval de timp ridicol de mic (la nivel cosmic și evolutiv).

Din păcate, deși frica reușește să facă din noi ființe capabile de a realiza adevărate minuni, cei mai mulți oameni încearcă să-și nege fricile, chiar și în fața lor, ceea ce este o mare greșeală. De ce ai încerca să negi un mecanism care ne-a adus acolo unde suntem și care a avut

nevoie de mii sau zeci de mii de ani de evoluție ca să ajungă la acest nivel de funcționare?

Îți spun eu. Din rușine! Rușinea este un sentiment care, la origini, are tot frica, mai precis, frica de moarte.

Ideea este simplă... Homo Sapiens își datorează puterea și supraviețuirea capacității sale de a constitui comunități de indivizi mai mari, mai cooperante și mai durabile decât orice altă specie.

Frica ne-a făcut să ne adunăm în comunități din ce în ce mai mari și tot frica a fost cea care ne-a învățat că trebuie să ne supunem normelor comunității din care facem parte, altfel o să fim excluși sau marginalizați (la propriu). Așa au apărut rușinea, ficțiunea și normele culturale. Dar, din punctul meu de vedere, rușinea față de a-ți recunoaște frica este în acest moment un mecanism din cultura noastră care trebuie schimbat. Tribul nostru nu mai are nevoie de „viteji" care să stea în linia întâi la război, negându-și astfel frica și dorința de supraviețuire pentru binele familiei și al tribului său.

Dacă vrem să construim o societate mai bună, mai fericită, cultura sacrificiului de sine trebuie să înceteze. E nevoie să începem să recunoaștem atunci când ne este frică, pentru că noi NU suntem acea frică.

Nu suntem fricoși dacă ne este frică, așa că nu are de ce să ne fie rușine. Ba din contra! Ar trebui să fim mândri că am depistat frica și am avut curaj să o mărturisim și recunoscători Creatorului că ne-a dat acest mecanism extrem de util. Apoi să trecem dincolo de frică și să ajungem la curaj.

Sunt oameni, cei mai abili antreprenori, de exemplu, care au un simț al fricii foarte dezvoltat, chiar dacă nu vorbesc prea des despre asta, căci și ei simt rușinea și nu își doresc să fie considerați fricoși.

Dar frica îi ajută pe acești antreprenori să adulmece din timp pericolele și să acționeze în forță pentru a le evita/anula. Faptul că simt frică nu înseamnă că le lipsește curajul, ba dimpotrivă: curajul este imposibil în absența fricii. De ce afirm asta?!

## Paralizia și costul de oportunitate

Spuneam că în fața fricii avem doar trei decizii de luat: FUGIM atunci când nu avem șanse să învingem, LUPTĂM sau ÎNGHEȚĂM și sperăm ca pericolul să treacă.

De fapt, doar primele două sunt decizii asumate, ultima variantă, paralizia, nu e nimic altceva decât incapacitatea de a alege dacă fugim sau luptăm. Indiferent de situația cu care te confrunți, dilema aceasta, lăsată nerezolvată, înseamnă, de fapt, o decizie foarte clară, chiar dacă neasumată, aceea de a paraliza. Iar asta este cea mai slabă hotărâre pe care o poți lua ca urmare a stresului indus de frică.

Costul de oportunitate al acestei decizii este uriaș!

Nu doar că ratezi șansa de a lua cea mai bună decizie folosindu-te de rațiune sau chiar de intuiție, dar, în același timp, îți înveți creierul cu acest tipar emoțional în care primul răspuns la frică este paralizia.

Nu e de mirare astfel că foarte mulți oameni spun despre ei înșiși că au blocaje. Și eu am trecut prin astfel de blocaje. Iată, spre exemplu, ce scriam pe contul meu de Facebook acum câteva zile:

*„La început nu știi cât poți face, așa că nu faci nimic. Apoi afli că poți face orice, dar nu știi ce și nu știi cum, așa că începi să cauți.*

*După o vreme, crezi că știi ce vrei, dar nu știi cum să obții ce vrei. Așa că începi să înveți.*

*Bineînțeles că nu îți iese imediat și uite așa afli cât de ignorant erai și câte nu știai.*

*Așa că înveți și mai mult, dar, în același timp, vezi și alte oportunități mai ușor de înșfăcat.*

*Așa că începi să îți împărți timpul între mai multe ținte și încerci să înveți cum să le atingi pe fiecare în parte.*

*Moment în care îți dai seama că timpul și energia ta sunt limitate și că primul lucru pe care trebuia să îl înveți era că trebuie să alegi, cum să alegi și cum să fii ferm în alegerea ta suficient de mult timp încât să culegi rezultatele“.*

Bineînțeles că, deși vorbeam la persoana a doua, era, în primul rând, vorba despre mine.

Probabil, ca și tine, o viață întreagă am simțit că pot face mult mai multe lucruri, dar, dintr-un motiv pe care nu l-am putut găsi până acum, aveam diverse blocaje și orice începeam, după o vreme, nu mai puteam continua.

Anul acesta (2018) mi-am dat seama că ceea ce îmi lipsea era capacitatea de a lua decizii ferme, conștiente și clare în aspecte importante ale vieții mele. Dacă îmi era inconfortabil să iau o decizie, amânam (de fapt,

evitam să mă și gândesc la subiect) până când era evident că prin inacțiunea mea am decis deja și, de cele mai multe ori, nu era decizia corectă.

Uneori chiar îmi doream, în secret, căci nu îmi puteam recunoaște așa ceva, ca altcineva să decidă în locul meu. Din păcate pentru noi, dacă unui animal de pradă i-ai mai putea scăpa făcând pe mortul, pericolele lumii moderne (mai mult sau mai puțin reale) nu dispar dacă o facem pe mortul. Așa că nu dispare nici frica, iar cei care adoptă această strategie lipsită de curaj ajung să trăiască toată viața cu frica și simptomele ei precum depresia sau anxietatea. Fuga și lupta, pe de altă parte, necesită curaj.

## Ce este curajul?

Curajul este capacitatea omului de a-și aduna (în fața fricii) toate puterile fizice și psihice și de a acționa în forță. Curajul este decizia de „a fugi" pentru a te replia, atunci când șansele nu sunt de partea ta, sau a de a lupta atunci când crezi/simți că ai putea câștiga lupta.

Iar lașitatea, opusul curajului, este incapacitatea de a decide între cele două, sperând că, nefăcând nimic, pericolul va trece și situația se va îmbunătăți.

Vestea bună este că noi toți avem scenariul curajului înscris în genele noastre.

Vestea proastă este că avem și lașitatea în gene, iar cele mai mari tragedii personale se întâmplă din lașitate, adică din incapacitatea oamenilor de a-și asuma o decizie, indiferent dacă aceasta se va dovedi a fi cea mai bună decizie sau nu.

Pe de altă parte, atunci când oamenii înțeleg că a lua decizii este o abilitate care se poate învăța prin exersare, încep să materializeze în viețile lor tot ce au visat vreodată. Cum faci asta?

## Cum îți antrenezi capacitatea de a lua decizii?

Deși poate părea complicat, răspunsul este simplu: prin autoreflecție și întrebări.

Uite ce ai de făcut:

Pasul #1: Scrie mai jos răspunsul la următoarele întrebări:

Care este cea mai mare frică a mea?

---

Care este cea mai mare minciună pe care mi-o spun frecvent?

---

Care este cel mai mare vis al meu în acest moment?

---

Care este cea mai importantă sursă de stres zilnic?

---

Ce schimbare ar trebui să apară în viața mea (ceva concret) ca eu să mă simt cu adevărat fericit?

---

Pasul #2: Uită-te la ce ai scris mai sus, analizează bine și scrie primele trei decizii pe care știi că ar trebui să le iei, dar nu ai făcut-o până acum:

Decizia 1 ----------

Decizia 2 ----------

Decizia 3 ----------

Pasul #3: Alege una dintre decizii și apoi asumă-ți-o. Sunt mai multe moduri prin care poți face asta:

a) Sună pe cineva drag (dacă nu e atunci cu tine) care știi că te va sprijini și se va bucura și spune-i ce ai decis să faci.

b) Postează-ți decizia pe Facebook – asumarea publică poate face minuni.

c) Fă-ți un plan rapid și fă primii pași prin care te asiguri că nu mai dai înapoi.

Fă pași în urma cărora îți va fi mai dificil să dai înapoi. Spre exemplu:

– Dacă vrei să-ți îmbunătățești condiția fizică, plătește un antrenor scump care să lucreze cu tine.
– Dacă vrei să demarezi o afacere, ia-ți un partener.
– Dacă vrei o schimbare majoră în carieră, îți permiți financiar, ești conștient la ce renunți și de ce, plus faptul că s-ar putea să ai și multe clipe grele, dă-ți demisia pe loc și începe să lucrezi la ce îți place sau să explorezi. După o vreme, îți va fi mult mai bine.

– Dacă vrei să-ți schimbi mediul, deoarece simți că locul în care trăiești nu ți se potrivește, cumpără-ți acum un bilet de avion, fă-ți socotelile și pleacă.
– Dacă vrei să scrii o carte, alege titlul și capitolele (așa cum am făcut și eu) și scrie cât de mult poți chiar atunci pentru că îți va fi mai greu apoi să dai înapoi.

Știu că ce spun nu e ușor de făcut întotdeauna, iar simplul fapt de a te gândi la acțiunile propuse de mine poate readuce frica în interiorul tău. E posibil ca prima ta reacție la propunerile mele să fie paralizia și să o justifici spunându-ți că ce spun eu nu este realist, că tu ai obligații și că, dintr-un motiv sau altul, nu ai avea cum să iei acele decizii.

Dar mai devreme nu credeai asta. Mai devreme, erai convins că trebuie să iei aceste decizii. Nimic nu s-a schimbat în privința asta. Ce s-a schimbat este doar faptul că a apărut frica și vechiul tipar care îți spune să îngheți.

Cumpără-ți o agendă scumpă și un pix, genul de instrumente pe care le-ai folosi cu plăcere. Decide o zi și o oră în care să fii doar tu cu tine și să-ți răspunzi la câteva întrebări.

## Efectul de domino al deciziilor

Ai observat vreodată că o decizie, pozitivă sau negativă, poate duce la un lanț de decizii/acțiuni/

întâmplări de aceeași natură și din ce în ce mai mari și mai importante?

O decizie bună sau greșită, oricât de nesemnificativă pare în acel moment, te poate face miliardar sau cerșetor, depresiv sau extrem de fericit, sănătos sau bolnav și tot așa mai departe.

Pare incredibil, dar nu este, și am conștientizat perfect lucrul ăsta pentru prima oară în viața mea în această dimineață când, obosit fiind, mi-am făcut un „3 în 1". „3 în 1"? WTF?! Nu prea pare o chestie „de povestit" și care să-ți schimbe viața! Dar este.

De ce? Deoarece de câteva luni de zile nu mai consum zahăr sau chimicale, iar „3 în 1" le are din belșug pe ambele. În mod normal, în loc de „3 în 1", mi-aș fi făcut o cafea sau, și mai bine, un ceai.

Dar din decizii mărunte în decizii mărunte, am ajuns ca aseară să mă culc cu aproximativ 45 de minute mai târziu decât o făceam de obicei, iar asta m-a făcut ca de dimineață să întrerup o rutină (cea de a nu consuma zahăr și chimicale) la care țineam foarte mult.

Știam că ce fac este greșit, dar pur și simplu nu aveam voința necesară de a spune NU. Așa că am spus „doar de data asta", o capcană în care oamenii cad adesea și care mie mi-a dominat și modelat viața.

„Doar de data asta" este una dintre cele mai mari minciuni pe care oamenii și le spun, deoarece, odată ce ai căzut „în păcat", riști să ajungi, ca mai devreme sau mai târziu, să-ți faci un obicei din lucrul acela.

Spre exemplu, un „3 în 1“ poate transforma 6 – 12 luni mai târziu o persoană normală în supraponderală, apoi în obeză. De unde știu? Simplu! Pentru că am trecut de mai multe ori prin povestea asta și trec și acum din nou.

De la +115 kg la 85 de kg și înapoi la 115 – o poveste care s-a tot repetat și din care cred că poți învăța o lecție extrem de valoroasă. De-a lungul vieții mele, am ajuns de două ori la aproximativ 115 kg și tot de două ori am reușit să slăbesc. De fapt, acum sunt în cursul celei de-a doua tură de dat jos kilogramele doar că, de data asta, cred eu că mi-am învățat lecțiile și, de asemenea, nu mai încerc doar să slăbesc, ci să îmi fac un stil de viață mișto și să pun și ceva masă musculară.

Te-ai putea întreba ce lecții am învățat. Nu o să mă apuc acum să-ți spun ce trebuie să faci ca să slăbești, căci altul este subiectul acestui capitol, dar îți pot spune cea mai importantă lecție, deoarece are o mare legătură.

Cea mai importantă lecție este că dacă vrei doar să slăbești și nu te gândești mai departe de atât, pe termen lung, s-ar putea să o dai în bară și să te tot lupți cu greutatea așa cum am făcut-o eu.

Ce trebuie să faci întâi este să decizi ce fel de persoană vrei să devii, cum gândește, cum arată, ce obiceiuri, emoții, sentimente și atitudini are omul care vrei să devii.

Punându-te în pielea eului tău ideal, vei începe să te confunzi cu el și, în final, să devii el. În momentul în care tu știi că ești așa cum în acest moment doar îți imaginezi, deciziile și acțiunile tale se vor conforma imaginii pe care o ai despre tine.

Schimbarea imaginii de sine este cea mai bună cură de slăbire, aceasta este lecția pe care am învățat-o în această luptă cu greutatea și este cel mai bun lucru pe care îl poți face în general pentru a-ți antrena capacitatea de a lua decizii mai bune. De ce? Deoarece mare parte dintre deciziile noastre sunt luate inconştient pe baza identității pe care ne-am creat-o și ne-am asumat-o. Fac ceea ce fac pentru că ăsta sunt EU. Acesta este un mare adevăr legat de mare parte din deciziile și acțiunile noastre.

## Cum schimbăm imaginea pe care o avem despre noi?

Pentru a înțelege cum putem schimba imaginea de sine, trebuie să înțelegem mai întâi cum se formează ea.

Cum ajungem să spunem și să gândim despre noi lucruri de genul: „eu (nu) sunt bun la sport“, „eu (nu) mă pricep la...“, „am două picioare stângi“, „(nu) am ureche muzicală“, „(nu) sunt disciplinat“, „mie (nu) îmi place să...“ și tot așa mai departe?

Sunt mai multe explicații, printre care:

– am preluat și am acceptat stereotipurile legate de sex, vârstă, rasă etc.;
– am acceptat etichetele pe care părinții, profesorii, frații, prietenii și alte persoane ni le-au lipit în frunte;
– am luat situații particulare și le-am generalizat („mereu fac...“);
– am început să credem că noi suntem gândurile, emoțiile sau faptele noastre și că acestea ne caracterizează în mod definitiv și irevocabil;

– am uitat cât de maleabili putem fi și că avem liberul arbitru de a fi exact cine ne dorim să fim, nu cine credem noi sau alții că suntem;
– am lăsat situații cu încărcătură emoțională mare să decidă cum o să ne vedem întreaga viață, uitând că atunci când suntem copleșiți de emoții, nu mai vedem lucrurile clar;
– am copiat eroi pozitivi sau negativi din viețile noastre, din cărți sau din filme și am suprapus imaginea pe care o aveam despre ei peste a noastră;
– ne-am spus și ne-am imaginat în mod repetat diverse lucruri legate de persoana noastră

În concluzie, fiecare interacțiune pe care am avut-o cu cei din jurul nostru, fiecare lucru pe care l-am gândit, spus, făcut, imaginat ne-a determinat modul în care ne vedem acum. Așa că răspunsul la întrebarea cum ne schimbăm imaginea de sine, astfel încât să devenim oamenii care iau cele mai bune decizii, este simplu: la fel cum am construit-o.

a) Ne imaginăm și ne spunem constant, făcând din asta o rutină, lucruri pozitive despre noi, chestii pe care le credem și le simțim cu adevărat.

E foarte important să nu ne mințim pentru că nu funcționează așa. Ca să funcționeze, trebuie să săpăm și să găsim acele calități pe care chiar credem că le avem sau că le putem dezvolta, apoi să construim și altele pornind de la încrederea creată.

b) Petrecem mai mult timp cu oamenii care sunt capabili să vadă, să scoată la lumină și să încurajeze calitățile noastre, nu defectele.

c) Ne concentrăm atenția pe eroi pozitivi, pe oameni cu care am fi mândri să ne asociem, nu doar pe aceia care au ceva ce ne-am dori și noi, chiar dacă nu ne place cum a obținut acel ceva.

Acesta este motivul pentru care ascult eu podcasturi cu povești de succes sau citesc pe nerăsuflate biografii și autobiografii. De altfel, consider că mare parte din cine sunt astăzi se datorează eroilor mei fictivi din copilărie, personaje precum Kara Ben Nemsi sau Sherlock Holmes. Cum am mai spus la început, citeam despre ei și îmi imaginam că am aceleași trăsături de caracter și aceeași viață, lucru care ușor, dar sigur, avea să se întâmple.

d) Suntem atenți la generalizările negative pe care le facem, la dialogul nostru interior și la etichetele pe care noi sau alții ni le-am putea pune. Evident că vom respinge orice ne face rău, indiferent de unde vine.

e) Suntem îngăduitori cu noi înșine, ne iubim și ne respectăm, ne acordăm încredere că putem fi oricine vrem, indiferent de cine am fost sau am crezut că suntem în trecut.

Astea fiind spuse, deși nu te cunosc, știu că sunt șanse extrem de mari ca tu să fii un om foarte inteligent (altfel nu ai citi cartea). Nu e pupincurism, ci realitatea. Așa că, acum sau la momentul potrivit, sunt sigur că vei aplica cel puțin una dintre metodele de mai sus (poate chiar inconștient) și astfel te vei schimba din temelie, adică de la imaginea de sine.

Spor la treabă, iar dacă nu ai încă spor, te invit să citești capitolul următor unde vorbim tot despre decizii, dar prin prisma amânării!

## Capitolul 8

# Cum învingi amânarea și cum iei decizii mai rapid

Despre amânare am vorbit și în capitolul al doilea, atunci când am povestit despre motivele pentru care oamenii nu fac lucrurile care trebuie făcute, dar și în capitolul dedicat deciziilor.

Cu toate astea, nu cred că este suficient, deoarece am constatat că amânarea tinde să devină pentru foarte mulți oameni un obicei care-i ține pe loc toată viața lor.

De ce este amânarea un obicei extrem de toxic?

Pe lângă motivele evidente, precum faptul că ne împiedică să facem lucrurile pe care ni le dorim și/sau știm că ar trebui să le facem, amânarea este un obicei care ne epuizează.

Exact așa cum un computer are o memorie de lucru (sau memorie pe termen scurt) – RAM – cu care operează, la fel avem și noi, oamenii. Și la fel ca la computere, acea memorie este limitată, iar atunci când o suprasolicităm, întreg angrenajul (omul sau computerul) se blochează sau nu mai funcționează bine.

Și ce crezi că se întâmplă atunci când în memoria noastră de lucru înghesuim zeci de decizii și acțiuni care își așteaptă rândul? Exact! Ne blocăm sau funcționăm la o capacitate mică din potențialul nostru. Dacă înțelegi lucrul acesta, atunci înțelegi că, învățând cum să luăm decizii mai rapid, ne putem îmbunătăți semnificativ viața.

Și exact asta te voi învăța în cele ce urmează, dar înainte de a face asta, aș vrea să fac o scurtă paranteză.

O formă aparte de amânare care ne încetinește/blochează „RAM-ul", una pe care poate că nu ai văzut-o așa până acum, este multitasking-ul, adică comportamentul de a trece foarte repede de la o sarcină la alta, crezând în mod eronat că, de fapt, faci două lucruri în același timp.

S-a demonstrat că atenția noastră nu poate fi efectiv în două locuri în același timp. Cel mult, ea poate să se mute foarte rapid de la o sarcină la alta (în special la femei).

Problema este că această fâțâială cu care ne-am învățat atenția consumă energie (creierul muncește mai greu), consumă din memoria de scurtă durată (trebuie să ții minte tot timpul unde ai rămas) și consumă timp (durează de la câteva secunde la câteva minute până creierul tău este 100% iar pe task atunci când faci tranziția).

Tocmai de aceea este vital să înveți să te concentrezi pe un singur task/obiectiv, să elimini prostul obicei al amânării și să-ți iei deciziile rapid ca să nu consumi resurse inutile care ar fi putut fi folosite mai bine.

Acesta este motivul pentru care am decis să scriu un capitol separat despre amânare, în care să analizez

și alte cauze care duc la acest lucru, dar și cum putem învinge acest obicei.

Amânarea este un obicei atât de larg răspândit, încât nu cred că e persoană care să nu fi avut genul acesta de dialog cel puțin o dată în viață:

„Gata, de mâine merg la sală, economisesc bani, mănânc sănătos, meditez, scriu, vorbesc calm în orice împrejurare, învăț limba engleză, bla, bla, bla, bla, bla, bla, bla...“

Pentru cei mai mulți dintre noi, astfel de promisiuni și planuri mărețe sunt... vrăjeli, evident.

Sunt vrăjeli, deoarece noi suntem foarte slabi la a anticipa cum ne vom comporta de pe o zi pe alta sau chiar de la o oră la alta, și asta pentru, că sub asediul emoțiilor, nu mai judecăm cu acel creier rațional care face aceste predicții.

În astfel de situații, creierul reptilian, adică acea structură din creierul nostru care a apărut prima de-a lungul evoluției, preia comanda. Iar creierului reptilian puțin îi pasă de planurile și de rezoluțiile tale.

El vrea să fie în siguranță și în zona de confort. Vrea mâncare, sex, diverse alte plăceri și relaxare. Nu vrea durerile de cap pe care le produce utilizarea creierului pentru a învăța ceva. Nu vrea să mănânce broccoli, ci chestii dulci, sărate, picante și grase.

El nu vrea diete low-carb, deoarece evoluția l-a învățat pe om, de-a lungul a zeci de mii de ani, că are nevoie de carbohidrați pentru a supraviețui (ei oferă o sursă de energie pe care o poate utiliza rapid ca să fugă

sau să se lupte), dar și pentru a-și asigura reproducerea, masculinitatea și poziția în cadrul tribului (carbohidrații ajută la producerea testosteronului, hormonul cu rol în toate astea).

Ceea ce creierul reptilian nu a învățat (deși cel rațional știe) este să facă diferența dintre carbohidrații buni, adică cei complecși pe care îi găsești în alimente precum pâinea integrală, fasolea sau fulgii de ovăz, și cei răi, adică simpli pe care îi găsești în pâinea albă, patiserie sau tot ce conține zahăr.

Nici nu avea cum să învețe, deoarece, de-a lungul istoriei noastre, nu am avut acces la prea multe surse de carbohidrați simpli, cu mici excepții precum orezul alb.

Carbohidrații simpli îți oferă o explozie de energie, dar, în același timp, îți cresc nivelul de insulină și te expun unor boli precum diabetul sau obezitatea. Iar dacă nu te asiguri că introduci în dieta ta o sursă de carbohidrați complecși, mai devreme sau mai târziu, prin intermediul poftelor, creierul reptilian te va duce la aceștia.

Îți spun toate lucrurile astea ca să înțelegi cu ce te lupți atunci când vrei să-ți schimbi unele obiceiuri pentru ca apoi să poți să te debarasezi de „vrăjeala ieftină“ motivațională și moralizatoare care ți-a tot fost servită: *„Dacă ai voință, poți face orice“*.

Ba uite că nu poți doar cu voința! Sau nu poate toată lumea.

Voința este o resursă scumpă din punct de vedere al consumului energetic, așa că nu e întotdeauna suficient să ai voință. Voința se va termina la un moment dat,

chiar și la cei mai puternici dintre noi, oricât am antrena-o. Tocmai de aceea să știi cum funcționezi e mult mai important decât să ai o voință de fier.

Din fericire, cunoștințele noastre au evoluat mai repede decât creierul nostru reptilian, așa că putem înțelege destul de clar modul în care funcționează mintea și corpurile noastre, iar astfel să ne optimizăm comportamentul, gândurile, emoțiile și, odată cu ele, viața.

Atunci când spunem că nu avem voință să facem ceva anume sau să ne abținem de la ce ne-am propus, ce spunem, de fapt, este că în lupta dintre creierul rațional și cel reptilian primul se dovedește mai puternic.

Iar critica de sine nu ajută la nimic! Așa că încearcă să te abții de la ea și să te tratezi cu mai multă blândețe, înțelegere și iubire.

Construiește-ți așteptări pozitive, dar realiste asupra ta. Nu îți tăia singur aripile, căci oricum vor încerca alții să facă asta.

Atunci când îți spui: *„Mereu fac x lucru, ce tâmpit sunt!“*, nu faci decât să întărești în mintea ta acea imagine nefavorabilă despre tine pe care ți-ai creat-o la un moment dat, așa că nu va mira pe nimeni că, deși „te-ai plesnit“ singur atunci când ai greșit, vei continua să faci aceeași greșeală.

Moștenirea reptiliană este „inamicul“ cu care ne luptăm atunci când spunem: „De mâine fac/nu mai fac... x lucru“ și nu reușim.

Dacă această structură din creierul nostru nu ar avea atât de multă putere asupra noastră sau dacă am

învăța să o răcorim atunci când se înfierbântă și ne dictează acțiunile, poate am trăi într-o societate cu mult mai prosperă, mai educată, mai bună și mai fericită.

De ce? Deoarece cu toții avem acces la o cantitate impresionantă de informații și, în cinci minute de stat pe net, într-o librărie sau bibliotecă, putem găsi cel puțin o idee bună care ar putea chiar să ne schimbe viața radical dacă o aplicăm.

Chiar așa... hai să facem un test! Ești gata?

Zi repede un lucru pe care ți-l dorești, apoi intră pe Google și scrie „How to“ urmat de ce vrei să realizezi și vezi dacă poți găsi măcar o idee bună în cinci minute. Uite, fac și eu un test cu tine și o să caut ceva foarte îndrăzneț: „How to build a billion dollar company“, adică cum să construiesc o companie de un miliard de dolari.

Revin la scris în cinci minute, cu tot cu concluzii, și sper ca și tu să revii la citit tot peste cinci minute.

Ai plecat?! Ai venit?! Sper că nu te-a prins netul captiv jumătate de oră sau de zi, lucru foarte posibil, de altfel.

Iată ce am aflat eu în aproximativ cinci minute despre un scop atât de mare și nu foarte specific: cel mai rapid mod prin care pot construi o companie de un miliard de dolari este să mă mut în Silicon Valley sau într-un alt loc unde, cu ideea potrivită, aș putea strânge un milion de dolari de la investitori relativ ușor.

Una este să plec de la zero, să mă chinui să fac business pe o piață mică și să economisesc un milion de

dolari și alta este să am ca punct de plecare milionul și o piață care să permită crearea companiei de un miliard.

Motiv pentru care majoritatea unicornilor (companii evaluate la peste un miliard de dolari) au luat viață într-un număr de locuri disproporționat de mic.

De exemplu, România, o țară cu o populație de 19 milioane de locuitori, a oferit lumii doar doi „unicorni": UiPAth și, mai nou intrat pe această listă, dar mai cunoscutul Emag.

În comparație cu noi, Israelul, un stat aflat într-un conflict care pare să nu aibă final și cu o populație de aproximativ 8 milioane de locuitori, are 18 companii evaluate la peste un miliard de dolari. Așa că, raportat la aceste numere, șansele ca un israelian să construiască un unicorn sunt de +16 ori mai mari decât ale unui român.

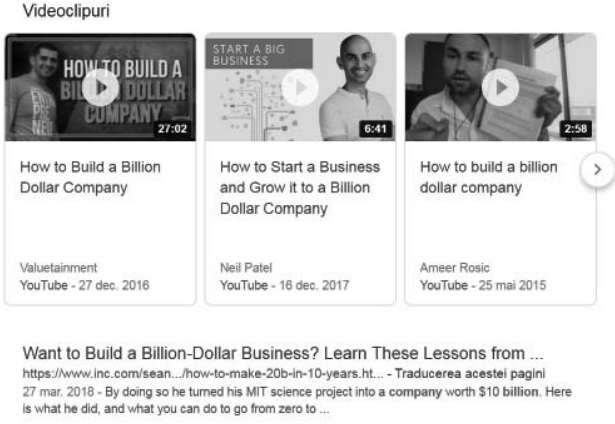
Nu mai vorbesc de cei care locuiesc în Silicon Valley și nici nu iau în calcul China. Nu o iau în calcul, chiar dacă unul dintre trei noi unicorni care iau viață vin de acolo, deoarece și populația este foarte mare.

Nu zic că simpla mutare într-un astfel de loc ne garantează îmbogățirea, dar, cu siguranță, poate ajuta dacă asta îți dorești și dacă iei în calcul și competiția mai mare pe resurse precum forța de muncă. Iar toate lucrurile astea le-am aflat în doar câteva minute.

Ce am mai învățat din acest mic exercițiu? Două lucruri:

a) este foarte multă informație pe net pentru aproape orice vrei să știi și în diverse formate: articole, video, PDF-uri, cărți etc.

b) pentru a economisi timp și a găsi cele mai bune răspunsuri, e bine să pui întrebări cât mai specifice – spre exemplu, dacă aș fi căutat „How to build a billion dollar app“ sau „How to build a billion dollar saas“, aș fi găsit mai puține materiale, dar răspunsurile ar fi fost mult mai bune.


Videoclipuri
27:02
How to Build a Billion Dollar Company
Valuetainment
YouTube - 27 dec. 2016
START A BIG BUSINESS
6:41
How to Start a Business and Grow it to a Billion Dollar Company
Neil Patel
YouTube - 16 dec. 2017
2:58
How to build a billion dollar company
Ameer Rosic
YouTube - 25 mai 2015
Want to Build a Billion-Dollar Business? Learn These Lessons from ...
https://www.inc.com/sean.../how-to-make-20b-in-10-years.ht... - Traducerea acestei pagini
27 mar. 2018 - By doing so he turned his MIT science project into a company worth $10 billion. Here is what he did, and what you can do to go from zero to ...

Revenind la subiectul nostru, și anume amânarea, căutarea pe care tocmai am făcut-o pe Google a scos la iveală un alt motiv pentru care amânăm de foarte multe ori să trecem la treabă: diversitatea opțiunilor.

## Amânarea cauzată de diversitatea opțiunilor

Într-un discurs Ted de aproape 20 de minute, psihologul Barry Schwartz ne explică ce este „paradoxul alegerilor“ și de ce acest paradox este o problemă serioasă a societăților moderne și îmbelșugate. Cu aproape 12 milioane de vizualizări pe platforma TED, se poate spune că acel clip a cucerit, oarecum, internetul.

Cred totuși că subiectul (dar și clipul) merită mai multă atenție. Dar hai să-ți spun de ce cred asta și ce reprezintă acest paradox.

Pe scurt, paradoxul alegerilor spune următorul lucru: cu cât avem mai multe opțiuni din care putem alege, cu atât alegerea devine mai grea, iar șansele ca noi să fim stresați, nemulțumiți și nefericiți cresc.

De ce? Deoarece, cum am spus și în alte ocazii, una dintre cele mai mari frici ale omului este frica de a pierde, iar de fiecare dată când facem o alegere, pierdem ceva.

Să zicem că după jumătate de an de muncă, decizi să-ți iei un concediu și pentru că ai muncit atât de greu și până la anul nu vei mai avea posibilitatea să-ți iei altul, alegi să mergi la o agenție de turism și să-i rogi să te ajute. Te gândești că ei, având acces la mai multe informații, te pot ajuta să iei cea mai bună decizie.

Ajungi la biroul lor și îți prezintă nu una, nici două, ci șapte variante de vacanțe care se încadrează în cerințele și bugetul tău și toate sună foarte foarte bine. Unii ar spune că acel agent de turism este foarte muncitor, binevoitor și profesionist. Eu aș spune că primele două s-ar putea să fie adevărate, dar ultimul lucru, cu siguranță, nu.

De ce? Deoarece l-a pus pe bietul om într-o mare dilemă al cărei rezultat este aproape cert următorul: indiferent de ce va alege, sunt șanse foarte mari ca el să se plece din agenție cu gândul deloc plăcut că, cel mai probabil, nu a luat cea mai bună decizie.

Acesta este paradoxul alegerilor, iar ca fost agent imobiliar și actual om de marketing, ți-l pot confirma.

Cel mai probabil, acel agent de vânzări este un începător, deoarece majoritatea oamenilor de vânzări cu experiență au înțeles instinctiv că dacă le dai prea multe opțiuni oamenilor, ori îi blochezi și nu mai aleg deloc, ori aleg, dar nu sunt mulțumiți 100% de decizia lor și, de multe ori, pe bună dreptate.

Atunci când aveam agenția imobiliară, am avut clienți care au cumpărat la prima sau la a doua vizionare, deoarece și eu, și ei știam foarte bine ce vor și am ajuns de comun acord la concluzia că nu aveau alte opțiuni. Acei oameni au fost cei mai fericiți cu alegerile lor.

La polul opus, am avut clienți care au văzut zeci de apartamente înainte să se decidă, deoarece nu erau foarte hotărâți ce vor și le era teamă că, luând decizia de a cumpăra un apartament, s-ar putea să scape ocazia de a cumpăra ceva mai bun.

Spre deosebire de primii care aveau criterii foarte stricte de selecție, deoarece știau exact ce doreau și ce nu, aceștia puneau mai mult preț pe cât de „bun“ este apartamentul în comparație cu altele similare de pe piață sau pe cât de mult a lăsat proprietarul din prețul inițial. Dacă aveau impresia că prețul inițial a fost oarecum corect, iar discount-ul unul generos, restul aspectelor treceau pe plan secund.

Culmea este că, în momentul în care aceștia se hotărau, în sfârșit, să cumpere ceva, nu o făceau pentru că erau convinși că acel imobil este ce au ei nevoie.

Alegeau acea casă, deoarece oferta era „prea bună ca să o rateze“.

Imaginează-ți că te duci la supermarket să cumperi detergent, dar nu știi care este cel mai bun detergent pentru tine. Așa că îl cumperi pe cel aflat la ofertă – 15% reducere, numai că... ajuns acasă, ai surpriza să constați că ai luat detergent manual, deși tu ai mașină automată sau că nu suporți cum miroase. Mai contează acum acea reducere? Nu mai contează, dar la acel moment a contat, pentru că reducerea respectivă te-a ajutat să treci peste paradoxul alegerilor.

Nemulțumit de alegerea ta, data viitoare când vei alege iar, nu neapărat detergent, din dorința de a nu mai pierde, s-ar putea să petreci inutil de mult timp cântărind toate opțiunile pe care le ai sau chiar să amâni cu totul să faci ceva sau să iei o decizie. Așa că următoarea întrebare este de o importanță vitală:

## Cum ieși în mod corect din paradoxul alegerilor?

Răspunsul este simplu: investind timp și energie nu în alegeri, ci în a afla care sunt nevoile și dorințele tale și ce se află în spatele lor, adică de ce le ai. În momentul în care ai făcut asta, noi filtre se adaugă în procesul decizional, numărul variantelor din care ai putea alege scade și cresc șansele ca tu să iei o decizie bună și de care să fii mulțumit.

Din păcate, atunci când oamenii au prea multe alegeri și nu știu ce să facă, dar s-au săturat să tot amâne,

în loc să caute să afle mai multe despre dorințele și nevoile lor ca să-și restrângă numărul de alegeri la cele relevante, se bazează pe tot felul de elemente înșelătoare precum reducerile de preț sau comparațiile cu variante asemănătoare, dar inferioare.

Să zicem că agentul de turism nu era unul începător și, în loc să-ți prezinte șapte oferte – toate atrăgătoare, acesta ți-ar prezenta șase bune și una mai puțin bună.

Deși pare ilogic în primă fază, introducerea unei oferte mai slabe și eliminarea unei oferte bune crește probabilitatea ca tu să alegi mai ușor și să fii mulțumit de alegerea ta.

Hai să-ți explic în ce condiții se poate întâmpla lucrul acesta și de ce.

Să zicem că în prima fază ai avut șapte oferte pentru șapte destinații diferite. Fiecare dintre ele având plusurile și minusurile sale, iar tu, neștiind ce vrei, evident că ți-a venit greu să alegi.

Dar dacă ai fi avut șapte oferte pentru șase destinații, adică să fi avut o destinație cu două oferte, dintre care una evident mai bună decât cealaltă, dintr-odată, ai o situație unde poți compara.

Nu mă crezi? Imaginează-ți că ai de ales, în același buget, între cinci oferte pentru oricare cinci orașe din lume și două oferte la Lisabona, dintre care una are, la același preț ca și prima, micul dejun și cina incluse în preț pe toată durata vacanței.

Nu-i așa că Lisabona cu mic dejun și cină sună foarte tentant și parcă nu ți-ai mai da osteneala să vezi dacă nu cumva sunt orașe care ți-ar plăcea mai mult?

Sunt șanse ca tu să gândești diferit în situația asta, dar, în majoritatea situațiilor de genul acesta, cei mai mulți oameni vor alege ce pot compara.

## Cum se va schimba viața noastră dacă vom putea lua controlul minții, obiceiurilor și deciziilor noastre

Suntem atât de puțini conștienți de impactul emoțiilor și creierului reptilian în viața noastră, încât nici nu ne putem da seama de cum ar putea fi viața noastră dacă ne-am folosi mai mult neocortexul, adică acea structură din creier responsabilă, printre alte, de gândirea logică.

Eu sunt atât de entuziasmat de puterea creierului uman, încât, dacă m-aș întâlni cu peștișorul de aur și m-ar întreba ce dorință vreau să-mi împlinească – un miliard de dolari cash ori chiar acum sau în zece ani să ajung să am un control decent asupra minții mele, aș prefera cea de-a doua variantă. Și îți spun și de ce.

Cu banii poți face, într-adevăr, multe. Mai ales cu o așa sumă. Dar istoria ne-a învățat că banii nu sunt cel mai important lucru din lume. Fericirea, contribuția pe care le aduci evoluției și bunăstării lumii, capacitatea de a-ți folosi și dezvolta creativitatea și de a evolua, o familie frumoasă, sănătatea și multe alte lucruri sunt mult mai importante decât banii.

Iar dacă ai o minte sănătoasă și puternică, capabilă să-și recunoască și să-și controleze pornirile, poți obține toate acestea plus mai mulți bani decât vei putea cheltui vreodată.

## De ce amânăm și cum putem scăpa de acest obicei negativ?

Unul dintre principalele motive ar putea fi paralizia generată de analiză sau „Analysis paralysis", cum spun americanii.

Eu unul am suferit de această paralizie ani la rândul și se manifesta de fiecare dată când mă gândeam că ar trebui să construiesc un produs, spre exemplu o carte precum aceasta.

Alegerea subiectului despre care să scriu a fost dintotdeauna un chin. Erau atât de multe lucruri despre care puteam scrie, încât, indiferent la ce idee mă opream, nu îmi puteam scoate din cap întrebarea: *oare asta este cea mai bună alegere?*

Dacă ești un perfecționist, atunci ar trebui să-ți sune cunoscut acest scenariu, deoarece paralizia prin analiză este unul dintre modurile în care perfecționismul se manifestă cel mai des.

Iar în lumea noastră modernă în care oportunitățile se înmulțesc pe zi ce trece, acest fenomen o să se tot răspândească și va crește în intensitate.

Un pic mai sus am vorbit despre „paradoxul alegerilor", adică de faptul că dacă avem mai multe opțiuni

din care putem alege, ne va fi mai greu să o facem și/sau vom fi mai nefericiți cu alegerea noastră, deoarece nu vom fi 100% siguri că am luat decizia bună. Ei bine, tocmai această nesiguranță duce la paralizia prin analiză, adică obiceiul de a cântări la nesfârșit toate opțiunile de frica de a nu o scăpa pe cea mai bună.

Problema este că amânarea duce, de cele mai multe ori, la pierderi și costuri mai mari decât potențialul câștig. Cu alte cuvinte, și dacă reușești ca după o lungă perioadă să iei decizia cea mai bună, tot vei ieși în pierdere în comparație cu situația în care iei o decizie doar bună, nu cea mai bună, dar o iei în timp util.

Mai tragic este că uneori decizia este atât de tardivă, încât nu mai are nicio valoare.

Imaginează-ți că ești într-o gară și într-un interval de o jumătate de oră pleacă atât un tren, cât și un microbuz din autogara alăturată. Dacă pleci cu trenul, vei ajunge mai târziu, dar vei călători mai comod. Dacă pleci cu microbuzul, ajungi mai devreme, dar mai chinuit.

Să zicem că tot întorci cele două opțiuni pe toate părțile până decizi să mergi în autogară și să iei microbuzul. Nu ești sigur că e cea mai bună alegere, ai fi vrut să nu o faci, dar nu mai era timp. Așa că pleci la microbuz cu inima îndoită. Numai că, ajuns acolo în ultimul minut, ai o surpriză nu tocmai plăcută: microbuzul s-a umplut mai devreme și deja a plecat. Alergi spre gară, dar nu ajungi la timp. Ai pierdut astfel ambele oportunități. De ce? Deoarece te-ai temut atât de mult de faptul că ai putea lua o decizie proastă, încât nu ai mai văzut că riști să pierzi ambele oportunități de a ajunge acasă.

Frica de a pierde și durerea asociată cu ea. Asta este una dintre problemele noastre cele mai mari și până nu accepți că viața și alegerile noastre nu sunt perfecte, că nu le poți avea mereu pe toate, că uneori mai și pierzi, vei obține exact rezultatul de care te temi: durerea cauzată de pierdere.

Singura ta șansă de a nu resimți atât de tare această durere constă în a accepta faptul că s-ar putea să o simți. Pierderea este inevitabilă. Durerea, într-o anumită măsură, poate fi controlată și diminuată.

Tocmai de aceea cred că scopul vieții nu ar trebui să fie căutarea plăcerii sau a fericirii, ci împăcarea cu ideea că uneori o să simțim durere, disconfort, neplăcere, tristețe etc. Cred că atunci când accepți lucrurile astea ca pe ceva real și normal, fericirea devine dintr-un scop un rezultat, iar viața nu va mai fi o fugă continuă de pierdere și durere.

Cum treci peste paralizia generată de analiză și cum treci, în general, peste tendința de a amâna?

## Conștientizează diferența dintre deciziile importante și cele mici

Dacă viața ta este în joc, dacă va trebui să alegi cu cine te căsătorești sau ce vei face pentru următorii patru ani, atunci e normal să te gândești bine înainte de a lua o decizie. Acestea sunt decizii critice, deci dorința de a lua cea mai bună decizie este logică.

Dar nu același lucru se poate spune despre cămașa pe care ai cumpărat-o și care tocmai ți-a mâncat zece minute din viață în care ai stat să te gândești dacă o alegi pe cea roșie sau pe cea albastră.

La prima vedere, zece minute nu contează atât de mult, dar dacă îți faci un obicei din a analiza de zece ori ce tip de castraveți cumperi sau mai știu eu ce alt nimic, minutele se vor aduna și vei constata că nu mai sunt așa puține. Deci obiceiul este pericolul, nu o acțiune solitară. Și, pe lângă asta, există un rău și mai mare pe care ți-l faci atunci când supraanalizezi decizii mici: îți consumi voința și energia mentală.

Dacă ai jucat vreodată șah sau alt joc de genul acesta, ai observat că, pe măsură ce joci, mai ales dacă există și o miză, capacitatea ta de a lua decizii bune scade. E normal să fie așa, deoarece deciziile sunt consumatoare de energie. Așa că dacă vrei să poți lua cele mai bune decizii și să-ți sporești șansele de a nu te mai bloca în luarea deciziilor mari, ar trebui să simplifici/reduci pe cât se poate modul în care iei deciziile mici și numărul lor.

În timpul unei serii de întrebări și răspunsuri de la sediul Facebook de acum câțiva ani, Mark Zuckerberg a fost întrebat de ce poartă același tip de tricou în fiecare zi.

Răspunsul său, în original, este acesta:

„I really want to clear my life so that I have to make as few decisions as possible, other than how to best serve this community".

Deci Mark a înțeles că pentru a lua cele mai bune decizii pentru Facebook, trebuie să-și facă ordine în viață, iar prin asta el a înțeles să elimine din decizii, precum cea de a decide cu ce se îmbracă.

El a explicat că preferă să economisească energia pe care ar fi cheltuit-o pentru a lua decizii, precum ce să mănânce sau cu ce să se îmbrace, și să o folosească pentru a lua deciziile grele de care se lovește zi de zi.

De fapt, e foarte posibil ca Zuckerberg să se fi inspirat de la Barack Obama, fostul președinte american, care făcea exact același lucru (doar că el purta costum, nu tricou) din același motiv: economisirea energiei și a voinței.

Deși îmi place să mă îmbrac frumos și sunt un gurmand, sunt de acord cu Mark și Obama că ar trebui să reducem la maximum energia dedicată deciziilor mici.

Tocmai de aceea, de obicei, mănânc ce găsesc în frigider sau, dacă sunt în oraș, aleg ce îmi sare prima dată în ochi fără să analizez foarte mult. Sau cumpăr ce cumpără și ceilalți ca să nu fiu nevoit să-mi consum energia gândindu-mă dacă nu cumva ei au luat decizii mai bune decât mine.

În ceea ce privește hainele, am constatat că este foarte util să deții cât mai puține, chiar dacă nu sunt toate exact la fel. De aceea consider foarte util acel exercițiu prin care îți ceream să arunci hainele pe care nu le-ai mai purtat de multă vreme. De asemenea, am observat că mă ajută să îmbrac zilnic aceeași pereche de blugi, iar în partea de sus să iau orice este călcat sau ce îmi sare prima oară în ochi.

Evident că în viață mai avem și alte decizii de luat, nu doar cu ce să ne îmbrăcăm sau ce să mâncăm, dar am dat aceste exemple, deoarece sunt cele mai frecvente și arată modul în care gândesc. Un pic mai devreme, de exemplu, un prieten m-a întrebat unde vreau să ne vedem sâmbătă și mi-a dat două opțiuni. I-am spus să o aleagă pe oricare vrea el. Într-un fel, am profitat de energia lui mentală, așa că acum îmi dau seama că aș putea să-mi fac o regulă ca atunci când sunt pus în fața unei alegeri de genul acesta, să aleg de fiecare dată prima sau ultima variantă. În felul acesta, dacă tot nu îmi pasă, indiferent de câte variante sunt, decizia mea va fi simplă și nu voi profita de energia mentală a nimănui.

De fapt, cred că atitudinea asta cu a lua de fiecare dată aceeași decizie atunci când te confrunți cu un anumit tip de decizii este răspunsul multor dileme și te poate ajuta să elimini multe tentații.

În acest sens, un lucru pe care eu îl testez acum este ca atunci când mă confrunt cu o decizie pe care bănuiesc că va trebui să o iau și altădată și unde știu deja care este cel mai bun răspuns sau știu că nu contează prea mult ce răspund, să iau o decizie permanentă.

Cel mai bun exemplu este cel al fumatului. Odată ce am luat decizia că nu voi mai fuma niciodată țigări, am eliminat posibilitatea de a mă reapuca de fumat din greșeală, „la o petrecere când am zis doar una“, cum spun mulți că li s-a întâmplat.

Suntem niște arbitri foarte proști atunci când vine vorba de dorințele noastre, așa că dacă voi zice, de exemplu, că mănânc zahăr doar la ocazii speciale, e foarte

posibil să-mi găsesc săptămânal câte o ocazie de acest fel. Așa că este bine, dacă putem, să luăm decizii clare și nenegociabile.

Dacă vrei să petreci mai mult timp pe Facebook, stabilește clar când intri, cât stai zilnic (eu am limită setată pe telefon) sau, dacă este cazul, nu mai intra deloc.

Nu merge să-ți propui pur și simplu să stai mai puțin, la fel cum nu funcționează nimic dacă începi să negociezi cu ce ai stabilit deja.

Un alt exemplu ar fi cititul sau munca la diverse proiecte. Nu funcționează dacă îți spui: „Vreau să citesc o carte pe săptămână sau să scriu o carte la trei luni". Pentru a face asta, trebuie să stabilești clar când, cât și în ce context.

Să zicem că o carte are 300 de pagini. Vrei să citești una pe lună? E simplu. Stabilește-ți ca în fiecare seară sau în fiecare dimineață să nu lași cartea din mână, sub nicio formă, până nu citești zece pagini.

La început, s-ar putea să fii tentat să sari peste a deschide cartea, dar odată ce începi să citești zi de zi și începi să observi că nu e greu, ba chiar îți face plăcere, s-ar putea să aștepți cititul de dimineață cu tot atâta nerăbdare precum aștepți cafeaua.

Dar, la început, s-ar putea să ai nevoie de acea decizie fermă, iar uneori, atunci când vei fi scos din mediul tău obișnuit – acestea sunt momentele periculoase – și vei fi tentat să dai skip, va trebui să-ți aduci aminte că ai făcut o promisiune și să depui un pic de efort pentru a te ține de ea.

Revenind la deciziile mici, te-ai putea întreba: „Ok, dar cum știu dacă o decizie este mică sau dacă ar trebui să petrec ceva timp asupra ei?“

După părerea mea, este evident, dar ca să nu avem scuze și să spunem că nu ne-am putut decide nici măcar dacă decizia contează sau nu, iată câteva întrebări pe care ți le-ai putea adresa:

1. Îmi voi aduce aminte de această decizie peste șase luni de acum încolo?
2. Dacă răspunsul la întrebarea anterioară este DA, atunci voi regreta?
3. Dacă nu iau cea mai bună decizie, care e cel mai rău lucru care mi s-ar putea întâmpla?
4. Afectează decizia mea, în mod serios, planurile mele pe termen lung sau e legată de aspecte trecătoare?
5. Dacă ar lua altcineva decizia în locul meu, oricare ar fi aceasta, mi-ar păsa atât de mult, încât să lupt ca să o schimb?

Răspunsul la genul acesta de întrebări, cu siguranță, te va ajuta să-ți dai seama pe ce merită și pe ce nu să-ți consumi timpul și energia.

## Definește clar ceea ce îți dorești

Îți aduci aminte de exemplul de mai devreme cu paralizia generată de alegere dintre confortul trenului și viteza microbuzului? Dacă cel pus în acea ipostază ar fi avut foarte bine definite valorile și prioritățile, acea situație nu ar fi existat.

Dacă știi că pentru tine confortul este un aspect foarte important al vieții, atunci alegi trenul. Dacă timpul este mai important, alegi microbuzul. Problema este că majoritatea oamenilor nu petrec suficient de mult timp gândindu-se la ce vor în viață și de ce, așa că se chinuie cu aceste alegeri de fiecare dată.

De trei ori aleg timpul în detrimentul confortului, de două ori fac alegerea inversă. E foarte obositor și neproductiv să trăiești așa.

În business, spre exemplu, sunt câteva decizii de care te vei lovi mereu, așa că e bine să știi de la început ce vrei.

Vrei profit cât mai mare acum sau vrei un business pe termen lung?

Vrei să ai mulți angajați și să faci miliarde, dar să-ți petreci o bună parte din viață la muncă sau te mulțumești cu o afacere de familie, relaxată și care să-ți aducă un profit bunicel?

Vrei să faci ceva important de care să beneficieze fiecare om de pe planetă sau vrei să-ți urmezi pasiunea și să faci produse mișto pentru un trib micuț de oameni ca tine?

Vrei liniște sau aventură?

Vrei să vinzi afacerea după o vreme sau vrei să o lași moștenire copiilor tăi?

Nu există răspuns greșit la aceste întrebări. Atât timp cât răspunzi și ții minte ce ai decis, orice răspuns este bun. Problema apare atunci când nu răspunzi sau când nici măcar nu-ți pui aceste întrebări, deoarece vei

avea dificultăți la fiecare decizie pe care o iei, iar deciziile tale nu vor fi mereu consecvente.

## Decide, în primul rând, ce nu vrei

De multe ori, e mult mai simplu să decizi ce îți dorești decât ce nu vrei.

Emoțiile îți vor spune imediat ce îți place și ce nu îți place, ce e moderat ok – suportabil și ce te deranjează foarte foarte tare.

Cu toate astea, puțini sunt oamenii care au stabilit clar ce vor și ce nu în viața lor, așa că, de multe ori, ne trezim în situații care nu ne plac și pe care le-am acceptat din inerție, din neatenție, din cauza unor obiceiuri și decizii proaste sau ca urmare a presiunilor exterioare.

Aceste lucruri nu s-ar fi întâmplat dacă am fi știut să spunem un NU hotărât de fiecare dată atunci când simțeam că este cazul.

De ce nu spunem nu? De ce nu luăm decizia de a elimina din viețile noastre lucrurile care nici nu ne plac și nici nu ne sunt cu nimic de folos?

Din politețe ar putea fi un răspuns, căci am fost puternic condiționați că a refuza este nepoliticos. Dar, de fapt, atunci când nu spui NU la ceva ce nu dorești, nu este vorba de politețe, ci tot de frică, spre exemplu, frica de a pierde relația cu acel om sau frica unui conflict pe care l-ai putea pierde.

Observi că totul duce iar și iar la emoțiile și sentimentele noastre? Dacă da, atunci începi, probabil, să înțelegi că avem mare nevoie să recunoaștem ce simțim, de ce simțim ce simțim și care este comportamentul pe care îl generează lucrurile astea.

Odată ce vom da atenție la ce se petrece în mintea noastră, ne va fi mult mai ușor să spunem: „Îmi pare rău, dar nu pot face lucrul acesta“ și astfel să ne ușurăm luarea deciziilor. Căci în momentul în care știi clar ce nu dorești și excluzi posibilitatea de a zice da atunci când, de fapt, ai vrea să zici nu, numărul opțiunilor se reduce și, automat, deciziile sunt mult mai ușor de luat.

E ca la testele grilă. În mod inconștient, de fiecare dată când dădeam un test grilă și nu știam exact răspunsul, ce făceam era să o iau prin eliminare. Elimin toate opțiunile care nu aveau cum să fie bune, apoi alegeam ce a rămas. De cele mai multe ori, a funcționat foarte bine și asta cred că este încă o dovadă că suntem construiți să depistăm ce nu ne place.

De altfel, unul dintre cei mai cunoscuți scriitori din lumea, Malcolm Gladwell, ne dă în „Blink“, una dintre cărțile sale, nenumărate exemple care demonstrează că, la nivel inconștient, noi suntem extrem de capabili să detectăm atunci când ceva nu este în regulă. Unii numesc asta intuiție. Alții o numesc gândire rapidă. Dar, indiferent de ce nume îi dai, cred că fiecare dintre noi a simțit la un moment dat că nu ar trebui să facă un anumit lucru, iar mai târziu a aflat că avea dreptate.

Tot Gladwell povestește că fiul lui Warren Buffett, cel mai priceput și mai bogat investitor din lume, ar fi

declarat că deși tatăl său are nenumărate teorii despre modul extrem de eficient prin care alege în ce companii să investească și în care nu, de multe ori, deciziile sale sunt luate pe baza unor semnale pe care creierul și corpul i le dă, precum o durere de spate.

Așa că, dacă un om ca Warren Buffett, foarte bogat și foarte educat, care a demonstrat de-a lungul a zeci de ani că ia decizii foarte bune, se bazează pe intuiție (sau cum vrei să-i spui), poate ar trebui să luăm și noi un pic în seamă genul acesta de gândire, măcar pentru a decide ce nu vrem să facem și a ne limita astfel aria din care trebuie să alegem.

Fac totuși o precizare importantă aici: nu confunda intuiția cu frica, adică vocea creierului reptilian. În acest sens, de fiecare dată când simți că nu ar trebui să faci ceva, pune-ți întrebări precum:

– Oare este vreo frică nemotivată sau exagerată la mijloc?

– Oare îmi este frică de necunoscut?

– Oare nu cumva simt asta, deoarece nu vreau să ies din zona de confort?

– Oare este o frică irațională că voi pierde ceva supraevaluat?

Creierul reptilian te vrea în siguranță și departe de tot ceea ce este nou și posibil periculos. Dar asta nu înseamnă că e înțelept să îl asculți de fiecare dată, căci s-ar putea să te trezești că ia pentru tine o grămadă de decizii iraționale, spre exemplu, nu te mai lasă nici să te urci în avion, deși e cel mai sigur mijloc de transport.

## Conștientizează tiparele pe care le-ai preluat de la alții în mod inconștient

Copilăria noastră și persoanele care ne-au influențat în copilărie au o mare influență în multe dintre deciziile noastre.

Spre exemplu, eu mi-am dat seama că am copiat mare parte dintre deciziile tatălui meu. El nu a deținut niciodată o mașină sau permis, eu mi-am luat permisul auto foarte târziu și nu conduc nici acum (dar anul acesta sunt decis să rup tiparul).

El a fost tot timpul genul de om modest care aștepta ca alții să-i recunoască valoarea, aspect care i-a influențat multe decizii, iar eu făceam până de curând exact același lucru.

Tata nu se uita la bani atunci când venea vorba de mâncare sau de băutură, dar calcula atent multe altele, eu, evident, fac același lucru. Sau, mai bine zis, făceam pentru că, odată conștientizat un tipar, e foarte probabil să se schimbe.

Tata a citit mult, eu citesc mult, iar acesta este, probabil, lucrul care mi-a schimbat cel mai mult viața. Iar exemplele pot continua cu decizii și comportamente pe care le-am învățat/copiat de la tata, dar și de la mama (care mereu și-a dorit să scrie o carte). Deși cred că de la mama au fost mai mult trăsături luate în mod genetic, nu neapărat prin copiere.

Și dacă te uiți cu atenție și deschidere la modul în care îți iei deciziile, vei observa că multe dintre ele au fost luate din copilărie fie că vorbim de decizii copiate,

fie de decizii pe care le-ai luat pentru a respinge ceva ce nu ți-a plăcut sau care ți-a fost impus de părinți, profesori etc.

De ce stau lucrurile așa? Deoarece, așa cum am spus, mare parte dintre deciziile noastre nu sunt raționale, ci emoționale, iar tiparele emoționale se formează în copilărie și în adolescență atunci când suntem foarte sensibili și influențabili.

Așa că dacă o fată te rănește în adolescență sau preadolescență, degeaba vrei ca adult să ai încredere în tine și/sau în femei, căci tiparul emoțional îți va impune cu totul altceva, iar logica nu are prea multe șanse în fața sa decât dacă înveți cum să-ți dezvolți inteligența emoțională.

Psihologii, marketerii, politicienii, vânzătorii și liderii cunosc foarte bine puterea pe care emoțiile și sentimentele le au asupra vieții noastre și se folosesc de asta, nu întotdeauna în interesul nostru.

Spre exemplu, un marketer știe că oamenii iau decizii pe fundal emoțional, apoi și le justifică în mod rațional.

Așa te trezești că ai cumpărat cine știe ce produs scump, de care nu aveai neapărată nevoie, dar care te făcea să te simți bărbat. De ce ai făcut-o? Pentru că marketerul a știut cum să trezească acele emoții în tine, poate chiar ți-a indus la început o stare de nesiguranță ca să cauți contrariul, apoi, după ce ți-a dat soluția ca să te simți mai bine, ți-a livrat și argumentul rațional cu care să te justifici.

„Am dat 100.000 de euro pe mașină, dar mă va ajuta să capăt credibilitate în fața oamenilor, voi avea mai mult curaj și voi câștiga mai mulți bani, deci este o investiție.“

Poate că așa este. Poate că asta nu este doar o vrăjeală, dar oare chiar nu puteai să faci ceva mai profitabil cu banii aceia? Oare chiar de asta ai luat mașina? Pentru că era o investiție? Sau vreun marketer te-a făcut să te simți nesigur pe tine și apoi ți-a vândut soluția?

Cum eviți să fii manipulat de marketeri și să fii afectat de tipare cognitive inconștiente? Nu există o rețetă minune, dar simplul fapt că afli lucrurile astea și reflectezi la aceste întrebări deja te transformă într-un gânditor mai eficient și mai precis.

## Setează-ți o limită clară de timp pentru a lua o decizie

De ce crezi că mi-am stabilit ca până în data de 20 ianuarie să termin de scris această carte? De ce nu am zis până la sfârșitul lunii ianuarie sau de ce nu am zis: „Când o fi gata, atunci e gata“?

Din același motiv pentru care acum câteva zile, când am primit o propunere de afaceri, am promis că voi răspunde „până la sfârșitul zilei de joi“.

Iar acel motiv este legea lui Parkison care spune următorul lucru:

*„Munca se extinde pentru a umple timpul disponibil până la finalizarea acesteia“.*

Cu alte cuvinte, dacă nu am un termen limită, se poate să nu termin niciodată, iar dacă termenul limită este prea generos, voi irosi o grămadă de timp prețios.

Dacă îți setezi o zi pentru un task, o să-ți ia o zi. Dacă îți setezi o săptămână, exact atât o să-ți ia. Și vorbim de același task și, cel mai probabil, aceeași calitate sau diferențe minore.

Acesta este unul dintre marile motive pentru care mulți nu reușesc să facă mare lucru în viață: nu își dau termene limită stricte sau și le dau prea generoase, pierzând timp prețios ori chiar își pierd între timp și motivația, așa că nu le mai fac deloc.

Dacă vrei să faci ceva, ai nevoie de termene scurte și stricte și de concentrare pe acel obiectiv.

Este o lecție pe care am învățat-o greu, dar, odată învățată, mi-a schimbat viața. Acum folosesc această mentalitate atât pentru a lua decizii, cât și pentru a-mi seta obiectivele, iar rezultatele sunt extraordinare.

De când am început să conștientizez consecințele acestei legi, încerc ca deciziilor mici să nu le dau mai mult de două minute, celor mai mari până la două zile, celor importante maximum o săptămână, iar celor mai grele, care mi-ar putea schimba radical viața sau care influențează și viețile altora, cel mult câteva luni. Dar foarte important este ca, oricât ți-ar lua, să stabilești clar când iei decizia.

Abordarea corectă este: „Voi lua o decizie în fix două luni de acum încolo“, și NU: „Mai lasă-mă vreo două luni să mă gândesc“.

Așa că pune mâna pe agendă chiar acum, scrie-ți cele mai importante trei decizii pe care trebuie să le iei și un termen limită.

## „Întreabă publicul“, „sună un prieten“ sau apelează la varianta mai deșteaptă

Ești blocat în analiză și nu știi ce decizie să iei? „Întreabă publicul“ sau „sună un prieten“ ca la celebra emisiune „Vrei să fii milionar?“

Poate că nu este cea mai bună opțiune, sunt șanse mari să primești un răspuns greșit, dar e mai bine decât să nu iei o decizie.

Deși există o carte numită „Înțelepciunea mulțimilor“ care vine cu o grămadă de argumente bune cum că, de multe ori, mulțimile iau decizii mai bune decât cei mai tari specialiști, eu cred că decât să întrebi mulțimea (spre exemplu, pe un grup de Facebook) sau un prieten, mai bine ar fi să te consulți cu un specialist sau, după caz, să apelezi la ajutorul unui coach sau al unui mentor.

Nu e nicio rușine să ceri ajutorul, ba, din contra, e un semn de maturitate și de înțelepciune. Se spune că secretul celor mai bogați oameni din lume este că au știut întotdeauna să se înconjoare cu oameni mai deștepți decât ei. Dacă pentru ei tehnica asta a funcționat, probabil că funcționează și pentru noi.

Din păcate, majoritatea oamenilor fac exact opusul: fie nu cer părerea/ajutorul nimănui, fie se sfătuiesc cu prietenii nepotriviți.

Cum spuneam mai sus, este mai bine să te sfătuiești cu un prieten decât să nu iei nicio decizie. Dar dacă vrei să începi un business și te sfătuiești cu un prieten care crede că, în general, business-ul este extrem de periculos, că nu merită efortul și că cel mai simplu este să fii angajat, la ce tip de răspuns te-ai aștepta?

Dacă stai și te sfătuiești toată ziua cu oameni care văd lumea numai în negru, cu „pierde-vară“, cu oameni care și-au pierdut curajul și au uitat să mai viseze, ce fel de decizii crezi că vei lua?

Gândește-te un pic la asta, apoi imaginează-ți că-ți petreci timpul în compania (chiar și virtuală) a unor performeri. Se schimbă ceva? Eu zic că se schimbă multe.

## Documentează-te

Știi ce fac eu de fiecare dată când nu sunt sigur de un lucru? Caut pe Google! De ce să pierd vremea gândindu-mă care este realitatea când aș putea să mă documentez? De fapt, cred că se poate spune că sunt un pic obsedat de a mă documenta. Sau, mai bine zis, de a învăța. Iar ca urmare a acestei obsesii, de multe ori, am păreri destul de bine formate. Consecința directă a acestui fapt este că iau destul de rapid decizii care țin de business.

Evident că nu același lucru se putea spune acum câțiva ani când nu știam prea multe și pierdeam foarte mult timp pentru a lua decizii pe care acum le pot lua într-o clipită.

Dacă te gândești un pic, e logic ce spun. Atunci când un medic este bolnav, nu o să stea pe gânduri cu orele ca să decidă ce are de făcut, căci este deja antrenat în acest sens. La fel cum un mecanic auto o să știe mai bine ca mine și mai repede dacă să cumpere sau nu o mașină.

Experiența cumulată cu informația de calitate ajută la luarea unor decizii mai bune și mai rapide. Evident că experiența se deprinde în timp, dar cunoștințele se pot dobândi extrem de rapid și de ieftin de pe Google, cursuri sau cărți.

Întrebat cum de a știut să facă rachete, un domeniu în care nu avea deloc experiență și în care astăzi este lider cu niște performanțe uluitoare, Elon Musk a răspuns: „Pur și simplu am citit tot ce se putea citi despre rachete și ce avea legătură cu ele".

Astfel, deși îi lipsea experiența, Elon a știut cum să ia decizii bune. Spre exemplu, probabil că a știut cum să angajeze cei mai buni ingineri și ce să le ceară. Iar asta este un lucru extrem de important. Eu, spre exemplu, văd adesea în marketing cum antreprenorii angajează firme sau freelanceri pentru a-i ajuta să se promoveze, dar, deoarece ei înșiși nu petrec suficient de mult timp documentându-se, ajung să angajeze niște oameni nu foarte competenți sau de la care nu știu ce să ceară.

Dacă ești serios în privința business-ului tău, părerea mea este că vei face tot posibilul pentru a învăța cum să-l faci mai bine. Dacă nu, atunci nu-ți pasă cu adevărat de business-ul tău și probabil că îl faci doar în speranța că vei câștiga ceva bani. Dacă acesta este adevărul, atunci

poate ar fi mai bine să te faci investitor, căci business-ul este o artă, iar arta cere devotament. Fără devotament, nu poți face artă, ci doar un kitsch.

## Învață să recunoști și să iei deciziile mari care vor duce la eliminarea sau la crearea a zeci sau sute de decizii mici

Ți-am povestit de-a lungul acestei cărți că am fost fumător o bună perioadă din viața mea, dar ce nu cred că am apucat să-ți zic este că fumatul îmi provoca foarte mult stres prin simplul fapt că mă puneam tot timpul în ipostaza de a lua decizii dificile/dureroase.

„Fumez acum sau fumez un pic mai târziu? Îmi mai iau un pachet de țigări sau iau de mâncare? Să cer o țigară și să îndur rușinea sau să îndur « pofta » asta care mă roade de nu mai știu de mine? Mă apuc de treabă acum sau fumez mai întâi o țigară?“

Cam așa o țineam zi după zi și nu știam cât de mult mă afectează aceste gânduri care nu se opreau niciodată și trăgeau nonstop de mine să iau o decizie până nu am redevenit nefumător.

Până atunci, eu credeam că țigara, într-un fel, mă relaxează, mă calmează, dar, de fapt, dependența de tutun era cea care mă zgândărea în 99% din timp și se calma în 1% atunci când fumam. Și nu vorbesc aici doar de nevoia fizică și psihică de tutun, cât și de oboseala cauzată de întrebări și luarea a zeci de decizii.

Așa că atunci când am decis să citesc cartea care avea să mă ajute să scap de această boală, am luat o decizie mare care avea să elimine, de-a lungul vieții mele, un număr atât de mare de decizii, că nici nu îl pot estima.

Decizia de a citi acea carte, decizia de a-mi da demisia, decizia de a pune mâna pe telefon și de a nu mă opri până nu mă angajează cineva ca agent imobiliar part-time, decizia de a-mi da demisia și a deschide agenția, decizia de a participa la un curs de public speaking, decizia de a-mi face un blog, decizia de a închide agenția, decizia de a face un prim grup mastermind și lista ar putea continua cu probabil alte 5 – 10 sau maximum 15 decizii care mi-au influențat semnificativ traseul profesional de până acum.

Toate aceste decizii au închis bucle care ar fi generate nenumărate alte decizii, dar unele au mai și deschis.

Spre exemplu, dacă decizia de a citi cartea *În sfârșit nefumător* a dus la eliminarea a nenumărate decizii, asta s-a întâmplat pentru că, la un moment anterior, am decis să aprind o primă țigară. Din clipa în care am aprins acea primă țigară, am avut peste 90% șanse să devin fumător, șanse care s-au concretizat.

Ironia sau, mai degrabă, tragedia este că nici măcar nu mai sunt sigur când am aprins acea primă țigară. Bănuiala mea este că la majoratul meu, dar nu mai sunt sigur. Părea ceva nesemnificativ la acel moment, iar asta spune multe despre cât de important este să poți sesiza când o decizie (poate aparent măruntă) ți-ar putea schimba viața.

Din ce am învățat eu până acum, deciziile care creează sau elimină nenumărate alte decizii sunt cele care:

– creează/elimină obiceiuri și/sau dependențe luând hotărâri ferme în acest sens;
– creează/elimină proiecte;
– creează/elimină diverse convingeri, mantre, tipare mentale etc.

Exemple care închid bucle și elimină decizii:

– decid ferm ca în fiecare luni, miercuri și vineri, fără excepții, să merg la sală. În felul acesta, am eliminat întrebări precum: „Să merg sau nu azi la sală?“
– în fiecare luni, atunci când merg la sală, execut x rutină (timp de x perioadă);
– după fiecare antrenament de piept, mănânc x fel de mâncare;
– niciodată, dar niciodată, fără excepții, nu mai pun gura pe nimic din ce știu (fără să mă documentez) că are zahăr;
– închid contul de Facebook.

Exemple care deschid bucle și creează nevoia de noi decizii:

– încep să scriu o carte și o termin pe 20 ianuarie 2020;
– îmi fac cont pe Instagram;
– încep o afacere sau o relație;
– fumez „doar“ o țigară.

Evident că nu este un lucru neapărat rău să deschizi noi bucle, dar trebuie să o faci conștient de ce va

genera, iar dacă nu te duce la ceea ce îți dorești tu cel mai mult de la viață, poate nu ar trebui să le deschizi deloc sau să amâni luarea deciziei până la o dată ulterioară (bine stabilită).

De asemenea, este important ca atunci când deschizi noi uși, să ai grijă să nu îți pună nimeni piciorul în prag, nici măcar tu. Decide în avans că dacă ai deschis-o și nu e ce îți dorești, să o închizi la loc, fără remușcări, amânări, semne de vinovăție sau negociere. E mult mai simplu așa, iar dacă îți comunici decizia celor implicați, toată lumea va avea așteptările corect definite.

## Fă din alegerile bune o decizie ușoară

Știi care este cea mai simplă metodă prin care te poți asigura că mănânci doar alimente sănătoase? Evident, să nu le mai cumperi și să cumperi, în schimb, doar alimente sănătoase.

Dacă nu ai înghețată în casă, căci decizi să nu o cumperi sau nici măcar să nu mergi în locurile care te-ar putea tenta să faci asta, ai mari șanse să nu mănânci înghețată deloc.

Dar dacă îți faci provizii serioase și te vrăjești că vei mânca doar o înghețată pe pe lună, nici bine nu va trece săptămâna că nu vei mai avea nici urmă de înghețată în frigider.

Dacă te analizezi un pic și îi analizezi și pe alții, vei observa că tindem să ne supraestimăm foarte tare puterea voinței, mai ales atunci când vine vorba de viitor.

În momentul în care am observat lucrul acesta, am decis să aplic ce scrie mai sus, la punctul 8, adică să iau decizii care ar fi eliminat posibilitatea de a lua alte decizii greșite pe viitor și care ar fi făcut din alegerile corecte ceva inevitabil.

Spre exemplu, atunci când am decis să îmi plătesc înscrierea la maraton, deși eram obez, având în vedere că și eu, ca toți ceilalți oameni, am o mare aversiune față de pierdere, nu prea am avut ce face decât să mă antrenez.

La fel se întâmplă atunci când mă duc la baie fără telefon și singura mea alternativă rămâne cititul unei cărți. Recunosc totuși că necesită ceva efort și să nu îmi iau telefonul în baie, așa că cel mai bine poate că ar fi să îmi vând telefonul și să îmi iau unul care să facă navigarea pe internet o experiență oribilă. Cu siguranță, aș citi mai multe cărți, dar recunosc că mi se pare greu. Așa că mă gândesc serios să fac o aplicație care să-ți permită să setezi o limită foarte mică de timp pe care să o poți petrece pe rețelele sociale, apoi să te blocheze până a doua zi fără să-ți dea posibilitatea de a anula acea limită (așa cum e acum).

Imaginează-ți că este un fel de alarmă la care nu poți da snooze și cu care nici nu poți dormi, deci nu ai ce face decât să te trezești. Aș putea totuși să pun această posibilitate contra unui cost micuț și poate chiar aș face câteva milioane.

## Împarte decizia mare în decizii mai mici

Nu mai este un secret pentru nimeni că pentru a reuși să atingi un obiectiv mare, trebuie mai întâi să îl

împarți în bucăți mici ușor de digerat. Ei bine, același lucru este valabil și atunci când vine vorba de decizii și amânare. Dacă o decizie este prea mare ca să o iei dintr-odată, atunci te-ar ajuta să vezi ce presupune acea decizie și să iei lucrurile pas cu pas.

Revin la exemplul cu obținerea unui corp sănătos și frumos, deoarece este ceva ce mulți își doresc și, prin urmare, ușor de explicat.

Dacă decizia pe care nu o poți lua acum este de a trece la un stil de viață sănătos, iar asta presupune pentru tine o mulțime de decizii greu de acceptat în acest moment, îți va fi mai ușor dacă împarți stilul de viață sănătos pe bucăți și iei întâi deciziile mici.

Spre exemplu, un lucru pe care eu l-am făcut și m-a ajutat enorm a fost să iau decizia de a micșora un pic porțiile, astfel încât să nu mă mai ridic de la masă abia când simt că îmi plesnește burta.

Altă decizie simplă și extrem de eficientă a fost să înlocuiesc zaharul cu ştevie, un îndulcitor natural cu zero calorii.

Iar lista poate continua cu multe alte decizii mici pe care le-am luat. Evident că nu am luat aceste decizii toate deodată, ci pas cu pas. În felul acesta, stilul meu de viață s-a schimbat aproape pe nesimțite fără să simt că a trebuit să iau o decizie radicală în acest sens.

Dacă aș fi încercat să iau toate deciziile bune din prima, probabil că nu aș fi reușit și mi-aș fi făcut mai mult rău decât bine, deoarece ar fi fost prea dureros, iar

eșecul mi-ar fi distrus încrederea că m-aș putea descurca pe viitor cu acest task (și nu numai).

Ce îmi place la această metodă este că pe măsură ce începi să iei diverse decizii care duc către acel stil de viață pe care ți-l dorești, imaginea pe care o ai despre tine începe să se schimbe și, decizie după decizie, această imagine prinde putere, astfel încât deciziile bune vin natural. Este exact ca un bulgăre de zăpadă care se rostogolește la vale și se transformă în ceva uriaș care mătură totul în calea sa.

Nu trebuie să îl faci tu mare de prima oară, ci doar să îi dai startul și să lași forța gravitației să lucreze pentru tine, în acest caz imaginea de sine fiind „gravitația".

## Folosește regula celor trei secunde

Există unele situații în care frica este justificată și binevenită, căci pericolul este real. Spre exemplu, dacă dintr-odată te-ai gândit să faci cascadorii pe marginea unei clădiri de 20 de etaje, așa cum ai văzut pe YouTube, ar fi bine să simți frică și să te oprești, deoarece ar fi o prostie care ți-ar pune viața într-un pericol real.

Dar dacă ești la o conferință la care ai plătit bani grei ca să ajungi, ai în fața ta unul dintre cei mai deștepți oameni din lume și ai ocazia să-i adresezi o întrebare al cărei răspuns ți-ar putea schimba viața în bine, atunci nu ai niciun motiv să te temi și ar fi o mare prostie să nu o faci.

Cu toate astea, oamenii fac de multe ori chestii cu adevărat periculoase, spre exemplu, se apucă de fumat,

dar nu sunt capabil să treacă peste frici nefundamentate chiar și atunci când sunt conștienți că nu au de ce să se teamă. Dacă trec peste teama aceasta, ar putea avea doar de câștigat.

Când ai doar de câștigat, când nu există niciun pericol real, atunci supraanaliza sau permisiunea dată creierului reptilian să preia conducerea trebuie evitată.

Cum faci asta? Folosind regula celor trei secunde la fel ca un „pick-up-artist". În ultimii ani, plecând din SUA, în lume au apărut tot mai mulți bărbați care îi învață pe alți bărbați cum să „agațe" o femeie. Un astfel de om este numit frecvent „pick-up-artist" sau „artist al seducției", iar una dintre regulile de bază (care se pare că este foarte eficientă) pe care le predau acești oameni discipolilor lor este că atunci când văd o femeie care le place, să nu stea deloc pe gânduri și în cel mult trei secunde să meargă și să vorbească cu ea.

Dar care să fie oare motivul pentru care acești artiști non-conformiști insistă asupra acestei reguli? Până la urmă, dacă vrei să impresionezi pe cineva, nu ar fi mai bine să te pregătești un pic înainte?

Ei bine, se pare că nu!

Dacă stai mai mult de trei secunde gândindu-te dacă să vorbești cu o femeie sau să adresezi o întrebare speaker-ului din fața ta, începi să te gândești la tot ce ar putea să nu meargă bine, vocea ți se strangulează, începi să transpiri și inima începe să-ți bată cu putere. Cu alte cuvinte, ești invadat de emoții. Toate aceste emoții și consecințele lor sunt comandate de creierul reptilian căruia i-ai permis să intre în scenă acționând prea târziu.

Șopârla urăște să fie în centrul atenției mai mult decât orice pe lume. De ce? Deoarece asta înseamnă un risc enorm, riscul de a face ceva nepotrivit ce ar atrage atenția liderului și/sau oprobiul tribului. Iar asta ar putea însemna moartea sau eliminarea din trib, care ar duce tot la moarte.

Evident că sunt multe alte lucruri pe care „șopârla" (modul în care alint eu uneori creierul reptilian) le urăște și pe care le-ar putea bloca dacă stai prea mult pe gânduri.

Așa că atunci când, din punct de vedere rațional, îți este clar că ar trebui să acționezi, fă-o cât mai repede până nu te răzgândești. De preferat repede înseamnă în trei secunde să faci ceva pentru a pune lucrurile în mișcare. Eu, de obicei, pun mâna pe telefon și spun cuiva de ideea mea sau îi cer să îmi fie partener sau fac un alt prim pas. Dar dacă nu e vorba de a aborda pe cineva, conceptul de repede se poate extinde de la câteva minute până la câteva zile, timp în care ar trebui să faci ceva, orice ca să-ți pui ideea în practică sau să iei o decizie.

## Structurează-ți ziua, astfel încât să iei mai întâi deciziile importante

Fiecare decizie pe care o luăm consumă din rezervorul de energie și voință cu care ne începem ziua, astfel încât, pe măsură ce orele trec, ne vine tot mai greu să luăm decizii bune și rapide, mai ales dacă sunt decizii grele.

Am auzit, la un moment dat, mărturia unui antreprenor care spune că stabilea în mod intenționat negocieri importante la ore cât mai târzii la care se duce după o

repriză bună de somn. Evident că, de cele mai multe ori, cel cu care negocia era obosit și incapabil să ia cele mai bune decizii.

Asta înseamnă că dacă ne vrem binele, ar trebui să ne începem ziua luând deciziile importante/grele sau legate de lucrurile care sunt cu adevărat importante pentru noi.

Cum facem asta? Am propus în această carte un exercițiu intitulat „morning pages". Ei bine, cred că acest exercițiu ne-ar putea ajuta să ne clarificăm mintea și să ne focalizăm pe ce contează. La fel de mult sau chiar mai mult cred că ne ajută și meditația.

O altă metodă ar fi ca, pur și simplu, să stai în fața unei căni de ceai sau cafea, să respiri și să încerci să-ți induci o stare pozitivă, fără Facebook, mesaje sau alte distrageri. Apoi să te gândești la ce este esențial pentru tine în general, ce obiective ai pe termen mediu, scurt și lung, la ce ai vrea foarte mult să realizezi în acea zi și ce te-ar face fericit. De asemenea, te sfătuiesc să-ți setezi dinainte mintea să detecteze și să te facă atent dacă apar gânduri mărunte sau care nu îți fac bine. Setează-ți intenția asta și o să vezi că va funcționa.

Simplul fapt că îți acorzi un pic de timp în fiecare zi, un lucru pe care puțini îl fac, te va ajuta să te concentrezi pe ce este important și să iei deciziile bune.

Cred că ar trebui să testezi aceste lucruri și să vezi ce merge pentru tine, căci fiecare dintre noi funcționează un pic diferit. Ce pot să-ți spun sigur este că dacă îți începi ziua pe grabă sau otrăvindu-ți mintea cu gânduri și știri negative, nivelul cortizolului din corpul tău va

fi foarte ridicat, ceea ce va duce la nefericire, boală și performanțe proaste.

## Pornește la drum, chiar dacă nu ești pregătit

„Încă nu e momentul potrivit“ este una dintre cele mai mari vrăjeli pe care oamenii și le spun pentru a evita ceea ce vor să facă. De ce? Deoarece, dacă stai să analizezi, pentru majoritatea lucrurilor nu este niciodată momentul potrivit sau perfect ori nu ești pregătit. Mai mult de atât, atunci când crezi că ești pregătit, s-ar putea ca, de fapt, să fie prea târziu.

Nu ne-am născut pregătiți pentru nimic, ci am învățat și am devenit capabili de a face diverse lucruri acționând, în ciuda faptului că nu am fost pregătiți.

Mergi pe bicicletă? Dacă da, ai fost pregătit prima oară când te-ai urcat pe ea? Nu! A existat vreun moment perfect să începi să înveți să mergi pe bicicletă? Evident că răspunsul este tot NU. Pentru majoritatea lucrurile pe care vrei să le faci, momentul cel mai bun a fost ieri, iar al doilea cel mai bun moment este acum. Adu-ți aminte și ce îți spuneam despre regula celor trei secunde.

Acestea fiind spus, cred că ai suficient de multe date ca să înțelegi cum poți scăpa din ghearele amânării. Și dacă nu e așa, și dacă încă nu ești pregătit să scapi de amânare, nu contează, fă-o oricum.

Sau așa cum ar spune Nike: *Just Do It!*

# Capitolul 9
# „Vrăjeala“ antreprenoriatului

În ultimii ani, tot mai mulți oameni au fost seduși de ideea de antreprenoriat și beneficiile pe care ar putea să ți le aducă această activitate: mai mulți bani, mai mult timp liber, un program mai flexibil, un statut mai bun în societate sau posibilitatea de a face „doar ce îți place“.

Având în vedere că tot mai mulți experți și organizații credibile precum World Economic Forum ne avertizează că explozia tehnologiei (în special a roboților și a inteligenței artificiale) va duce în viitorul apropiat la pierderea a milioane de locuri de muncă, consider că este un lucru foarte bun că antreprenoriatul a început să devină sexy.

De altfel, eu cred că în 15 – 20 de ani, jumătate dintre angajați și studenți vor deveni mici antreprenori sau freelanceri. Alternativa ar fi ca o bună parte din populație să trăiască din ajutoare sociale (acel venit minim garantat despre care se tot discută) și să se simtă inutilă din punct de vedere social și economic.

Așa că este foarte bine că tot mai mulți oameni se îndreaptă spre antreprenoriat de pe acum, dar, din

păcate, momentan, majoritatea acestor oameni au rămas la statutul de wannabe antreprenor, adică om care își dorește să devină antreprenor, dar încă nu are ce-i trebuie.

Alții au avut mici tentative, au încercat ceva, dar nu au reușit să obțină tot ce și-au dorit de la business-ul lor. Unii nu au făcut suficient de mulți bani, alții muncesc mult prea mult timp și nu mai au timp de nimic, iar mulți au ajuns să urască ceea ce fac mai mult decât dacă ar avea un job.

Motivele pentru care succesul este relativ rar în această activitate sunt mai multe. Voi încerca să le enumăr pe cele mai importante dintre ele, începând cu minciunile în care credem și faptul că punem întrebările greșite, astfel că nu reușim să ajungem să căutăm răspunsuri la întrebările care contează cu adevărat.

La sfârșitul acestui capitol, îmi doresc să ai o idee mai clară despre ce înseamnă cu adevărat să fii un antreprenor, cum ajungi să faci o afacere care să îți aducă bani, timp liber, sentimentul că faci ceva important cu viața ta și plăcerea de a munci.

Fac asta, deoarece să fii antreprenor poate fi super mișto dacă înțelegi jocul, începe să-ți placă și nu o faci doar pentru bani, ci și de dragul lui. În acel moment, devii foarte bun și începi să culegi toate roadele.

## Cum arată, în realitate, viața unui antreprenor?

*Faci bani în timp ce dormi sau stai pe o plajă exotică cu un cocktail în mână.*

*Te duci la muncă atunci când vrei, faci ce te pasionează și faci și o grămadă de bani.*

Asta și-ar dori mulți dintre noi să fie viața unui antreprenor și cei care se apucă de antreprenoriat (sau visează să facă asta) cred că acest lucru este posibil într-o anumită măsură.

Și eu mă număr printre cei care cred că lucrul acesta este posibil, dar mai cred că pentru a ajunge acolo, ai nevoie de un pic de timp, de anumite abilități și să știi ce faci. Plus disciplină, imaginație, curaj și voință.

Mai cred că ai nevoie de un amestec de optimism și realism, un mix mai rar întâlnit. De obicei, oamenii sunt ori optimiști, ori pesimiști, ori trec de la o extremă la alta.

În timp ce pesimiștii nu reușesc niciodată să treacă peste fricile lor și să considere o idee de business suficient de bună pentru a fi testată, optimiștii tind să se entuziasmeze prea tare și să investească timp, bani și efort fără să verifice dacă ideea și direcția în care merg este bună. Aceștia se bazează mult prea mult pe ce le zice „intuiția“ sau pe faptul că au văzut pe cineva care „face bani“ făcând același lucru fără să știe contextul din spatele acelei afaceri, dacă, cum, de ce și câți bani face.

De obicei, oamenii (indiferent că-s pesimiști sau optimiști) au un moment de tip „AHA!“, de genul „Aha! Ce idee mi-a venit!“, după care, în funcție de tipul lor de personalitate, ori se apucă direct de treabă cât entuziasmul încă este sus, ori tot întorc ideea pe toate părțile până văd toate motivele pentru care s-ar putea să nu meargă. Așa că entuziasmul dispare în totalitate, iar ideea „genială“ nu mai pare chiar atât de bună.

În termeni de business, acești oameni sar de ceea ce se numește „validarea ideii de business“, unul dintre

cei mai importanți pași pe care un antreprenor ar trebui să-i facă înainte să piardă luni sau ani de muncă și o căruță de bani sau înainte de a decide dacă o idee nu e suficient de bună.

## De ce ai nevoie de ea și cum se face validarea unei idei de business?

Atunci când le spun oamenilor că ar trebui să-și valideze ideea de business înainte de a se apuca de treabă, foarte mulți se plâng că nu știu cum se face acest lucru, că nu este posibil „întotdeauna“ (mai exact în cazul lor) sau îmi spun că au ei o cunoștință care habar nu avea ce e aia validare, dar s-a apucat direct de treabă și a făcut bani.

Ce nu înțeleg ei este că dacă 100 de oameni se apucă de treabă fără să-și valideze mai întâi ideile, e foarte probabil ca 2 – 3 persoane să reușească să facă ceva.

Dar asta nu înseamnă că așa ar trebui făcute lucrurile decât dacă ești genul care se mulțumește cu 2 – 3 % șanse de succes. În cazul acesta, nu te mai numești antreprenor, ci jucător la loto.

Spre deosebire de jucătorii la loto, din 100 de antreprenori care se apucă de treabă abia după ce și-au validat ideea, eu cred că măcar 20 – 30 s-ar putea să reușească să construiască un business profitabil.

Așa că întrebarea este dacă e posibil să validezi orice idee de business. Nu știu! Dar știu că merită încercat, și dacă nu o faci, singurul motiv pe care îl ai este lenea să-ți pui mintea la contribuție.

De ce cred asta? Deoarece știu că dincolo de exemplul pe care eu ți-l voi da, dacă intri pe Google și cauți „business ideea validation“, o să găsești zeci de articole și exemple din care te vei putea inspira. Așa că nu ai nicio scuză să nu încerci să-ți validezi ideea.

Iar până la Google, hai să îți zic și eu cum cred că trebuie validată o idee de business la modul ideal.

E simplu! Cred că, dacă se poate, ar trebui să-i pui pe oameni să voteze cu portofelul, căci acela este cel mai sincer vot. Ce înseamnă asta?

Să zicem, de exemplu, că știi să faci niște prăjituri fără zahăr, doar cu îndulcitori naturali și care, din punctul tău de vedere, sunt extraordinare.

Sau, o idee pe care mi-ar plăcea să o văd aplicată, prăjituri din făină de quinoa și îndulcite cu ştevie, un îndulcitor natural cu zero calorii. Așa că te gândești că poate ar trebui să începi să-ți monetizezi această pasiune și să-ți deschizi o cofetărie.

Cum validezi faptul că nu doar ție ți se par extraordinare aceste prăjituri?

Simplu – faci o tavă de prăjituri, apoi mergi într-o colectivitate (de exemplu, la muncă sau la școala/grădinița copiilor) și oferi acea tavă în mod gratuit.

Să zicem că, pur și simplu, le lași pe o masă împreună cu un formular de comandă pe care îl poți scoate tu la imprimantă.

Nu ai nevoie să fie nimic complicat, ci doar datele tale de contact, eventual compoziția prăjiturilor, valoarea nutrițională (sau alte detalii de genul acesta), prețul

prăjiturilor pentru cine vrea să cumpere, rubrica în care pot scrie ce vor și una în care oricine îți poate da feedback, indiferent dacă a cumpărat sau nu. Dacă oamenii comandă, începi să livrezi prăjiturile pe care le poți găti, pentru o vreme, în propria bucătărie.

În același timp, încerci să iei cât mai mult feedback de la cei care le gustă. Dacă se poate, ia feedback-ul personal, dacă nu, îl poți lua și prin intermediul acelor câmpuri de feedback, astfel încât să-ți îmbunătățești produsul sau să ajungi la cele mai bune prețuri. Feedback-ul este foarte important, mai ales dacă oamenii nu sunt foarte încântați de gust, preț, textură sau orice altceva.

Dacă ceva nu le place sau ezită să cumpere, nu te pripi să tragi concluzii. Adună informații, fă schimbări și testează reacțiile după fiecare răspuns în parte și, la un moment dat, s-ar putea să nimerești formula câștigătoare.

Iar până o nimerești, te sfătuiesc să nu te grăbești în a investi prea mult. Nu te îndemn la nimic ilegal, dar părerea mea este că, la început, nu ar trebui să-ți faci griji de aparatură profesională, firme, acte și alte lucruri fără de care te-ai putea descurca.

Externalizează ce se poate, fă ce poți cu ce ai, fii creativ, nu lăsa perfecțiunea sau frica să-ți stea în cale. Riscă un pic dacă este nevoie și dacă nu faci ceva care să te pună pe tine sau pe alții într-un pericol real. Nu ai fi nici primul și nici ultimul care începe un mega business în acest fel.

De altfel, exemplul de mai sus este inspirat din povestea unei femei pe care am auzit-o la un moment dat într-un podcast și care a făcut în acest mod o afacere de

multe milioane de dolari. Din păcate, deoarece am ascultat sute de podcasturi, nu am reținut numele ei sau al companiei, dar cert este că așa și-a început business-ul.

A dus o tavă de prăjituri la școala unde învăța fiica ei. Oamenilor le-a plăcut la nebunie, iar comenzile au început să vină.

Un „hater" a făcut reclamație la autorități, căci făcea prăjiturile la ea în bucătărie fără autorizație. Autoritățile au somat-o să închidă. A închis. Oamenii au rugat-o să redeschidă. După o vreme, a redeschis, legal de data asta, iar afacerea a bubuit.

*The end!*

Cam în același mod poți testa și un business din zona de comerț online. Să zicem, de exemplu, că ai un produs sau doar o idee de produs care ar merge bine. De ce să riști să investești în stocuri sau în producția lui când ai putea să testezi ideea cu doar câteva sute de dolari?

Cum faci asta? Simplu!

Faci o pagină de vânzare cu doar câțiva dolari folosind unul dintre numeroasele softuri disponibile pe net ca Unbounce sau Click Funnels.

Dacă nu te pricepi la copywriting ca să scrii singur textul de pe pagina de vânzări, dar ai talent la scris, poți învăța sau poți angaja un freelancer de pe site-urile specializate sau din grupurile de marketing din România (de pe Facebook).

Tot la un freelancer poți apela să-ți facă un logo simplu și un concept de ambalaj, asta în caz că produsul

nu există deja și intenționezi să îl faci tu de la zero dacă constați că există interes.

După ce ai aranjat pagina ca să fie cât mai convingătoare, poți seta ca metoda de plată să fie ramburs (o poți face fără să ai nevoie de firmă).

De ce ramburs? Deoarece, după ce oamenii comandă, le poți scrie un mesaj în care să le spui că nu ai produsul în stoc, dar că îi poți anunța atunci când îl vei avea și/sau anula acum comanda. De asemenea, le poți spune că le vei recompensa așteptarea cu un voucher de reducere. Dar ca sa ajungi la acei oameni, trebuie să aduci trafic pe pagina ta vânzare. Poți face asta folosindu-te de reclame pe Google, YouTube sau Facebook, în funcție de specificul produsului tău și datele socio-demografice ale clientului țintă.

Scopul tău este să obții cât mai multe vânzări, chiar dacă nu le finalizezi, ca să poți vedea: 1) dacă există interes și 2) care este costul de achiziție per client, adică suma de bani pe care o investeşti în reclamă ca să vinzi un produs.

De ce e foarte important să știi care este costul de achiziție per client? Știind costul de achiziție, o să poți aduna toate costurile (de livrare, operaționale, de marketing, de producție etc.) și o să vezi dacă vei putea obține profit odată ce vei vinde cu adevărat acel produs. Dacă vezi că nu obții profit, poți să mai umbli un pic la preț sau la costurile pe care le ai.

Evident că dacă nu știi cum să faci reclame bune, o să fie o „mică“ problemă. S-ar putea să ai un produs bun, o pagină de vânzare convingătoare, dar o reclamă foarte

slabă care nu atrage suficienți potențiali clienți sau nu îi atrage pe cei care trebuie.

Desigur că ai putea angaja un freelancer care să se ocupe de asta, dar, din păcate, am constatat că foarte puțini oameni știu în România cum să facă reclame profitabile pe Facebook.

Tocmai de aceea te invit să te abonezi la roboțelul meu de messenger accesând linkul bit.ly/robotpaul, deoarece, prin intermediul lui, te voi învăța cum să te descurci în această, aparent dificilă, lume a marketingului. O să vezi că, odată ce începi să înțelegi câteva principii de bază, totul devine mult mai simplu.

Dar dacă ideea este deja „validată" de alții?

Cele mai multe business-uri sunt de tip clonă, adică afaceri care oferă aproximativ același produs/serviciu pe care îl poți achiziționa din nenumărate alte locuri din lumea asta.

**Părțile BUNE, atunci când decizi să faci o afacere de tip clonă, sunt următoarele:**

1) Nu trebuie să-ți bați prea mult capul pentru a inventa un nou tip de produs/serviciu/model de business și nici cu modul în care se face o astfel de afacere. Poți, pur și simplu, lua o franciză (dacă există) sau poți copia cât de mult înțelegi de la cei mai buni din domeniu.

Exemple de afaceri clonă, pe care le pot deschide foarte mulți oameni cu un efort decent și relativ puține resurse, sunt o grămadă.

O agenție de social media, un food truck sau un mic chioșc de făcut waffe, o frizerie, o agenție imobiliară etc.

Chiar și ceea ce fac eu acum, adică scrierea și promovarea unei cărți folosind social media, poate deveni afacerea ta de tip clonă care să-ți aducă de la câteva mii de euro la câteva zeci de mii de euro/lună (sau chiar mai mult).

Știu că pare incredibil, dar e real, căci eu am făcut-o și o voi face din nou. Și sincer îți spun că s-ar putea să o poți face și tu dacă ai măcar o mică înclinație către învățat/citit și scris/transmis informațiile pe care le deții.

Dar trebuie să o faci la timp, căci în acest moment majoritatea autorilor clonează un model învechit și neprofitabil în care ei scriu cartea, îi fac o așa-zisă lansare și se așteaptă apoi ca această carte să se vândă de una singură sau fără să investească în marketing.

2) Dacă atâția alții au reușit înaintea ta, asta înseamnă că ai mai multe șanse să faci un business decent din asta decât dacă ai inventa un model de business și un produs/serviciu cu totul nou.

Apple, Amazon, Alphabet (adică Google), Microsoft, Facebook, Alibaba. Acestea sunt cele mai valoroase șase companii din lume și toate sunt companii care au câștigat datorită ideilor noi, diferite, ciudate pe care le-au avut fondatorii și care s-au dovedit a fi idei foarte bune. Dar adevărul este că majoritatea ideilor noi, diferite sau ciudate, nu prind de obicei. Sau nu din prima.

Așa că dacă vrei siguranță și nu vrei neapărat să ajungi în topul celor mai bogați oameni din lume, e ușor de înțeles de ce ai fi atras de copierea unui model de succes în loc de crearea lui de la zero.

3) Având în vedere punctul doi, dacă reproduci cât mai fidel condițiile în care alții au reușit, s-ar putea să reușești și tu, deci ai putea să te apuci de treabă mai repede înainte să copieze și alții modelul.

Dacă eu am pus un automat de salate de fructe într-o gară și am reușit să fac bani din asta, s-ar putea să reușești și tu dacă-ți pui un automat într-o altă gară prin care trec oameni asemănători cu cei care cumpără de la mine. Evident că diverși factori pot face ca succesul meu să fie mai mare sau mai mic, dar poți spune că ai putea încerca să faci acest business fără să-ți validezi ideea.

4) Publicul tău țintă s-ar putea să cunoască și să-și dorească ceea ce tu deja vinzi, deci îți va fi mai ușor să vinzi. Când am fost în Barcelona, mi-am luat dintr-o piață o salată de fructe la pahar pe care am mâncat-o cât timp mă plimbam pe acolo și încercam să decid ce altceva aș putea mânca. Ieri m-am trezit făcând același lucru în Rotterdam. De ce? A devenit, oarecum, un obicei.

## De ce nu te sfătuiesc totuși să faci o afacere de tip clonă, în ciuda aparentelor beneficii?

Ai găsit o idee mișto, ai copiat-o și încep să apară banii și rezultatele.

Deși până acum nu te-ai considerat un geniu al afacerilor, începi să te simți unul. Până când încep să apară competitorii.

Nu te așteptai la asta, dar dacă tu ai copiat modelul cu ușurință, atunci de ce nu ar putea face și alții exact același lucru?

Atunci când barierele de intrare într-un business sunt foarte joase și modelul ușor de înțeles și copiat, inevitabil, își vor da și alții seama de asta și, ușor, o să înceapă să-ți facă competiție, iar business-ul care ieri era profitabil mâine s-ar putea să fie doar o amintire.

Tocmai de aceea, chiar dacă majoritatea ideilor care necesită mai mult efort și mai multe resurse sunt ciudate sau chiar nebunești, nu vor funcționa, însă eu cred că merită încercate. În special dacă îți pasă de ele și dacă te fac să te simți viu și creativ.

Aceste afaceri, deși mai greu de pus pe picioare, probabil că nu vor fi copiate niciodată. Iar dacă faci din dezvoltarea creativității și a ideilor ciudate un hobby, riscul de a fi copiat și scos din piață o să scadă spre zero.

Un alt lucru mișto în toată povestea asta este că o afacere și o gândire originală îţi cresc gradul de satisfacție față de viața ta, căci o afacere care îți aduce doar bani este una tristă.

Cum spune Nicol (o prietenă de pe Facebook) în comentarii la un pasaj postat de mine din carte, *„Un business nu trebuie doar să-ți dea de mâncare, ci să trezească în tine sentimente, dorințe, idealuri, creativitate... ceva înălțător și sublim pentru că asta este acel WHY ARE YOU DOING THIS?!“*

Mă bucur să văd că nu sunt singurul ciudat care crede că un business nu este doar un alt tip de „job“ care

să-ți dea de mâncare și să-ți plătească plăcerile, ci un mod profitabil de a crește, de a evolua, de a simți că faci ceva important cu viața ta.

Într-un business, banii pot fi: a) un obiectiv sau b) un rezultat secundar al plăcerii și dedicării cu care faci acel business, dar și al valorii create. Eu cred că e mult mai sănătoasă și mai mișto a doua variantă, motiv pentru care nu aș mai face niciodată un business doar pentru bani.

În apărarea afacerilor de tip clonă, trebuie să spun totuși că sunt și afaceri de tip clonă (sau aparent clonă) care te pot face fericit și în care faptul că (tot aparent) poți fi copiat foarte ușor (sau cel puțin modelul de business) nu are prea mare relevanță.

Mă întorc la exemplul cu antreprenoriatul educațional (cărți, cursuri etc.). Faptul că mai mulți oameni scriu cărți și le promovează nu înseamnă că eu, dacă fac același lucru, nu pot obține o satisfacție foarte mare din asta sau nu pot să fac un business profitabil și chiar unic.

Da, este o afacere de tip clonă dacă luăm în calcul modelul economic relativ ușor de replicat, dar, în același timp, dacă îi dau voie artistului din mine să iasă la suprafață, „produsul“ va ieși suficient de mult în evidență ca să nu mai fie „o altă carte pe care nu o citește nimeni“. Desigur că, din punct de vedere economic, eu sunt în competiție cu alți autori.

Dar, în același timp, s-ar putea spune că sunt în competiție cu oricine altcineva „atentează“ la timpul, banii și atenția posibililor mei cititori. Dacă ei preferă să facă altceva cu aceste resurse, degeaba câștig „lupta“ cu alți autori.

Așa că sunt în concurență cu rețelele sociale, cu un board game sau cu o noapte de beție în oraș. Sunt în competiție cu rata la casă sau la mașină, cu iubitul sau iubita, cu un coach sau terapeut, cu un city break la Paris, cu Netflix sau chiar cu acea pereche mișto de blugi de la Zara.

Mă lupt cu zona de confort și cu obiceiurile oamenilor, cu teama de nou, de necunoscut, cu frica de a pierde sau a părea prost, cu teama de a ieși din turmă și a face ceva diferit. Sunt în competiție cu gândurile negre, cu șeful care țipă la angajați, cu teama, dorința, furia, gelozia, invidia sau chiar cu o iubire arzătoare.

Realizând lucrul acesta, mă eliberez de tentația de a face ceva un pic mai bun decât „concurența", căci nu poți fi mai bun decât toată lumea. Competiția este doar o vrăjeală care te ține pe loc sau te dă înapoi, te ține sărac, obosit, neîmplinit și nefericit.

Realizând lucrurile astea, poți să-ți dai voie să fii un artist care se bucură de arta sa și caută să aducă cât mai multă valoare pentru toată lumea, inclusiv pentru el. E un alt mod de a privi lucrurile și merită încercat, deoarece, dacă îl prinzi, te vei simți eliberat și împuternicit.

## Antreprenoriatul este o artă și se învață ca orice altă artă

Consider că suntem un popor fascinant, un popor în care poți găsi mulți oameni disciplinați, talentați, creativi, rezilienți, muncitori, empatici și cu multe alte calități necesare unui bun antreprenor.

Dacă afirmația mea este reală și chiar avem aceste calități, de ce nu suntem atunci recunoscuți ca niște buni antreprenori?

Nu știu cum stau lucrurile exact prin alte părți ale lumii, dar îți pot spune motivul #1 pentru care majoritatea românilor nu au succes în business: lipsa educației antreprenoriale.

Există o credință adânc înrădăcinată în mentalitatea poporului român cum că „teoria din cărți nu prea se aplică în antreprenoriat" și că, în general, „cărțile sunt o pierdere de vreme sau doar ceva plăcut, dar fără utilitate practică".

Acest lucru se vede și în faptul că suntem pe ultimul loc din Europa la consumul de carte. Așa că această mentalitate combinată cu faptul că, până de curând, nu prea existau cursuri sau programe în limba română de educație antreprenorială și cu credința românilor că se pricep la toate ne așază în postura de a avea una dintre cele mai slabe culturi antreprenoriale din Uniunea Europeană.

Drept este că nici modelele de antreprenori pe care media din România le-a promovat, adică genul acela de bișnițar șmecher care „se descurcă", nu ne ajută să schimbăm prea mult situația.

Vestea bună este că avem în România și antreprenori care se educă (inclusiv din cărți) și care au succes. Unii dintre ei au un succes chiar foarte mare, de ordinul milioanelor de dolari sau chiar mai mare. Mă gândesc, spre exemplu, la oameni precum Iulian Stanciu, CEO-ul companiei Emag, cel mai mare magazin online din România, o companie evaluată recent la peste un miliard de dolari.

Din păcate, acești oameni nu sunt suficient de mediatizați și nimeni nu discută despre rolul educației în succesul lor sau despre faptul că nu ar fi ajuns unde sunt dacă s-ar fi bazat doar pe propria experiență sau „cultura străzii“ sau „școala vieții“, cum spun unii.

În ultimii ani, în România și nu numai, foarte mulți oameni au fost atrași de ideea de comerț online. Dar dacă discuți cu acești oameni sau petreci un pic de timp pe grupurile de Facebook destinate comerțului electronic din România și apoi îl asculți pe „șeful“ Emag sau pe alți lideri din e-commerce, o să-ți dai seama că există o prăpastie uriașă între lideri și cei care cred în vrăjeală, „școala vieții“, tunuri, combinații, afaceri făcute fără efort, investiție sau cunoștințe și abilități.

Și nu e vorba de bani, ci de cultura antreprenorială care nu ar trebui să lipsească nimănui, deoarece este incredibil de ieftin și de ușor de obținut în zilele noastre.

De ce Iulian Stanciu este cel care a făcut din Emag cel mai mare magazin online din România și unul dintre cele mai mari din Europa? Să fie oare o întâmplare? De ce la cârma Emag nu este un șmecheraș de cartier cu școala vieții și care le știe pe toate sau un celebru „patron“ de echipă de fotbal care și-a făcut banii din specula imobiliară?

Nu știu câtă cultură antreprenorială avea Iulian Stanciu în anul IV de facultate când a fondat Asesoft, o firmă care vindea calculatoare într-un apartament de 40 de metri pătraţi de pe bulevardul Magheru și care mai târziu avea să cumpere pachetul majoritar de acțiuni de la Emag, dar știu sigur că nu mai suntem în anii ’90 și

nici în anii 2000 ca să putem învăța totul de la zero prin clasica metodă de încercare – eroare sau să facem bani pe bază de șmecherie.

De ce nu mai merge „și așa“? Păi, dacă ți-ar fi mers, ai mai fi citit această carte? Probabil că nu! Nu mai merge, deoarece mediul de business este mult mai matur, competiția mai puternică, șmecherașii încep să dispară și rare sunt ocaziile în care un antreprenor sau viitor antreprenor își poate permite să facă toate greșelile din manual sau să se bazeze pe școala vieții.

Evident că de greșit poți greși oricând și oricât de educat ai fi, dar eu nu am de gând să ratez ocazia de a învăța din experiența, greșelile, dar și victoriile altora. Nu aș vrea să supăr pe nimeni, dar consider că ar fi o prostie din partea mea să fac asta.

Dacă nu mă lasă orgoliul să înțeleg că a învăța cu foarte puțin efort din experiența de business, leadership și management a zeci de mii de oameni și prefer să mă bazez doar pe înțelegerea și experiențele limitate ale mele și ale oamenilor din jurul meu, atunci nu am ce căuta în antreprenoriat.

Antreprenoriatul este o artă! Cea mai complexă artă. Dar și în artă trebuie să înveți. Așa că în antreprenoriat, la fel ca în orice altă artă, înainte de a putea improviza și a crea lucruri uimitoare, trebuie să înveți principiile de bază.

Trebuie să cunoști ce au făcut alții înaintea ta ca să poți mixa și remixa folosindu-te de munca lor, trebuie să cunoști instrumentele și materialele cu care vei lucra și tot așa mai departe.

Imaginează-ți că vrei să devii pictor...

Ai șanse aproape infime să te așezi în fața pânzei și să începi să pictezi fără să știi nimic. Degeaba i-ai văzut tu pe alții de câteva ori cum pictau și degeaba ai o înclinație către pictură dacă îți lipsește educația în acest sens.

Să îl luăm ca exemplu pe Michelangelo care, alături de Leonardo da Vinci, este considerat cel mai mare artist al vremurilor sale. Cum crezi că a ajuns Michelangelo unul dintre cei mai mari artiști? Crezi că el s-a apucat pur și simplu să picteze sau să sculpteze fără să îl învețe nimeni nimic? Evident că nu! La o simplă căutare pe Wikipedia, aflăm despre el următoarele lucruri:

*„Datorită prietenului său, pictorul Francesco Granacci, Michelangelo descoperă pictura și, în 1488, este dat la ucenicie în cel mai vestit atelier de pictură din Florența, aparținând lui Domenico Ghirlandaio. În acea perioadă, acesta, împreună cu fratele său David, executa frescele din biserica Santa Maria Novella. Totuși, dorința de a lucra în marmură nu-l părăsește; are paisprezece ani când începe să studieze sculptura pe lângă Bertoldo di Giovanni, un elev al lui Donatello, pe baza statuilor antice aflate în grădina lui Lorenzo de Medici, supranumit Il Magnifico, conducătorul politic al Florenței“.*

„Ucenicie“, „are paisprezece ani când începe să studieze sculptura“, cam astea ar fi cuvintele-cheie.

Succesul lui Michelangelo nu este o întâmplare. Desigur că a fost genial, dar geniul său se datorează și faptului că a început să se pregătească încă de mic cu cei mai buni mentori din cel mai creativ oraș din vremea respectivă (Florența) și centrul Renașterii. Compară asta

cu viețile majorității dintre noi și vezi de ce trebuie să ne educăm.

Îți dau exemplul meu... În familia mea, nu a existat decât un singur antreprenor, o verișoară mai mare care stătea în București și cu care nu pot spune că am petrecut prea mult timp ca să mă influențeze în vreun fel.

Nu am avut nici prieteni și nici vecini sau cunoștințe antreprenori de la care să mă pot inspira și cu care să pot avea măcar o discuție pe tema asta. Iar la școală evident că nu am învățat nimic despre antreprenoriat.

Prin urmare, deși mă fascina antreprenoriatul de la 14 ani așa cum pe Michelangelo îl fascinau sculpturile, eu am reușit să intru în acest domeniu abia pe la 26 de ani după ce m-am mutat din Tonea (satul în care locuiam) la București și am muncit ca soldat aproape cinci ani.

A fost foarte greu să îmi dau seama ce am de făcut, deoarece am făcut-o fără mentori de la care să învăț și cu zero cultură antreprenorială.

Cum ar fi fost însă dacă la 14 ani, în loc să pierd timpul făcând te miri ce, aș fi început să lucrez la visul meu de a deveni antreprenor, să învăț de la unii dintre cei mai buni mentori și într-unul din orașele în care antreprenoriatul bubuia?

Cum ar fi fost dacă aș fi crescut într-o puternică cultură antreprenorială? Având în vedere că am reușit, totuși, cu chiu cu vai, să ajung să-mi îndeplinesc visul, bănuiesc că aș fi ajuns acum mult mai departe. Nu mă înțelege greșit... Nu mă plâng. Dar asta este realitatea. Pot spune, totuși, că am avut o brumă de noroc.

În primul rând, am avut norocul de a prinde gustul cărții încă din copilărie, apoi am avut norocul de a-mi aduce aminte de cărți și de a ajunge în București unde, spre deosebire de Călărași sau satul meu, antreprenoriatul era mult mai dezvoltat și unde am întâlnit alți oameni care mi-au redeschis apetitul pentru cărți și antreprenoriat.

Cărțile au fost norocul meu! Din ele mi-am luat curajul și inspirația, ele m-au făcut să perseverez, din ele am învățat cum să vând și cum să promovez un produs sau serviciu, cum să gândesc un business, cum funcționează oamenii și multe altele. Apoi, înarmat cu aceste cunoștințe, am ieșit în lume.

Nu se potrivea totul cu ce citeam în cărți sau nu știam eu cum să le potrivesc, dar jur că, fără cărți, aș fi măturat și acum aleile unității militare din Drumul Taberei sau aș fi păzit te miri ce poartă de la vreun obiectiv al armatei.

Fără cărți, nu aș fi ajuns niciodată să influențez în bine atât de mulți oameni (lucru care îmi place la nebunie) și să câștig și foarte bine din asta.

Și în tot timpul ăsta foarte multe persoane care vedeau de unde am plecat și cât am evoluat refuzau să creadă în cărți. De ce acest refuz? Este încă un mister pentru mine. Poate cred totuși în cărți, dar nu le place să citească și atunci inventează această scuză.

Sau poate că propaganda comunistă și epurarea intelectuală din aceeași perioadă au fost atât de puternice și au influențat atât de mult cultura poporului român, încât își spun cuvântul și acum în viețile noastre.

O parte dintre acești oameni care refuză să creadă în puterea extraordinară a cărților îmi sunt rude și prieteni apropiați. Așa că, sincer să fiu, și pentru ei scriu această carte. Poate în scris reușesc să-i conving să dea o șansă cărților și educației antreprenoriale dacă față în față nu am reușit.

Cea mai mare problemă pe care am văzut-o la cei care nu citesc și nu iau business-ul ca pe o artă care se învață, nu doar se fură, este că nu știu ce nu știu.

Ei pot fi foarte inteligenți, dar degeaba sunt dacă operează cu un set de date incomplet sau cu date eronate. Dacă pui la lucru cel mai puternic computer din lume și îi ceri să rezolve o problemă din orice domeniu, dar îi dai date incomplete sau greșite și nu îl înveți cum să verifice corectitudinea datelor și de unde să ia mai multe date, nu o să-ți dea niciodată răspunsul corect, ci, cel mult, unul aproximativ. Cel mai puternic computer din lume este inutil dacă nu este instalat pe el un sistem de operare solid, fără erori și software-ul de care mai ai nevoie.

În schimb, un computer mai slab, dar care e dotat cu „software-ul“ potrivit, poate face minuni.

De fapt, omenirea a ajuns pe Lună și a făcut o grămadă de alte lucruri fantastice folosind computere cu o putere de calcul mult mai mică decât majoritatea telefoanelor deștepte din ziua de azi.

Și ce facem noi cu aceste super computere?!

Dacă excludem comunicarea (care este un lucru bun), bârfa și hate-ul online, postarea mâncării și a

vacanțelor pe social media, pornografia și alte lucruri de genul acesta, nu facem mai nimic.

Dar trist nu este că nu facem mai multe lucruri utile cu super computerele din buzunarele noastre. Trist este că nu facem ceva mai mult cu cel mai șmecher super computer: creierul nostru. Creierul nostru este un super computer care funcționează pe bază de informații.

Din nefericire, din nu știu ce motiv, majoritatea preferă să-și țină computerul descărcat, deși energia este aproape gratuită și tot ce trebuie să facă este să bage ștecherul în priză și să-și lase super computerul să se conecteze la un număr impresionant de super computere precum al său care emit o cantitate gigantică de informație.

Imaginează-ți că ai un super calculator pe care nu instalezi decât câteva programele virusate, inutile sau pline de bug-uri și, în același timp, nici nu accepți să-l conectezi la internet.

În același timp, eu am unul mult mai slab decât al tău, dar este curat, are o mulțime de programe utile, fără viruși sau bug-uri și cu o conexiune nelimitată la internet care-i dă inclusiv posibilitatea de a se actualiza singur de-a lungul timpului.

Cine crezi că va fi mai câștigat: eu sau tu?

Nu știu cum ești tu, dar eu unul consider că am avut o inteligență cel mult un pic peste medie. Cu toate astea, la ora actuală, știu sigur că inteligența mea s-a ramificat și a evoluat enorm. Acum mă consider undeva în top din punct de vedere al inteligenței, iar acesta este

un lucru care nu s-a întâmplat pur și simplu, ci a fost premeditat și muncit.

De altfel, se știe că ramurile inteligenței, precum creativitatea sau inteligența emoțională, se pot dezvolta relativ ușor, lucru de care am profitat.

Te sfătuiesc să faci la fel, să investești în creierul tău și să devii, în primul rând, un artist specializat în propria dezvoltare personală și profesională, deoarece asta te va ajuta să devii apoi artist în orice altceva îți vei dori.

În lumea viitorului, artiștii antreprenori vor avea enorm de mult de câștigat, căci la fel cum tehnologia se va infiltra în toate domeniile vieții noastre, la fel o vor face și artiștii.

Iar când spun să fii un artist, nu spun neapărat să te apuci să pictezi, să cânți, să dansezi sau alte lucruri de genul acesta. Mulți sunt artiști și nici nu știu lucrul acesta. Da, un om care scrie o carte sau o piesă de teatru este un artist. Dar arta nu se rezumă la asta. Tot ce iese din tipare, este creativ, inovator, eventual greu de reprodus și, în același timp, aduce o schimbare în viețile noastre reprezintă artă.

Elon Musk face din compania Tesla o imensă platformă în care inginerii „artiști“ își pot folosi creativitatea pentru a ne face viața mai bună. Musk este un artist, deoarece, cel mai probabil, este singurul om din lume care ar fi putut construi Tesla.

La fel a făcut și Steve Jobs la Apple și nimeni nu ar fi putut face din compania Apple exact ce a făcut el.

Dar artiștii nu trebuie să fie neapărat de talia lui Musk sau a lui Elon. Artist este și proprietarul Wasbar (locul din care am scris ieri), o cafenea restaurant și, în același timp, spălătorie de rufe, situată în Antwerp (Belgia).

De ce este artist? Deoarece a găsit o metodă prin care transformă spălatul rufelor într-o activitate plăcută și a făcut-o într-un mod și un cadru diferit de ce am văzut până acum.

Iar ca acești oameni mai sunt o grămadă. Dacă ești curios să-i cunoști, îți recomand să citești și „Linchpin", una dintre cărțile lui Seth Godin care pe mine m-a inspirat. Dacă tot a venit vorba de cărți și educație, hai să vedem ce ar trebui să studieze un antreprenor sau viitor antreprenor.

## Ce „materii" ar trebui să cuprindă educația antreprenorială?

În primul rând, eu cred că antreprenoriatul înseamnă viziune, cu alte cuvinte, capacitatea de a te urca în vârful copacului și de a observa în ce direcție se îndreaptă atât comunitatea sau comunitățile din care face parte, dar și țara sau întreaga planetă. În altă ordine de idei, trebuie să poți vedea dincolo de nasul tău și mult mai departe de ziua de mâine.

Pentru a înțelege și anticipa viitorul, trebuie să înțelegi atât prezentul, cât și trecutul care ne pot da lecții valoroase.

Se zice că istoria se repetă, lucru cu care eu sunt de acord. Așa că îți recomand să citești istoria, dar nu o istorie de genul celei plictisitoare pe care o găsești în școală, ci precum cea predată de oameni ca Yuhal Noah Harari în „Sapiens“ și cărțile care i-au urmat. Eu unul i-am devorat cărțile și consider că m-au ajutat să văd de ce suntem unde suntem, în ce direcție ne îndreptăm și care sunt tiparele care ne influențează viețile.

Și apropo de istorie, întrebat de Andreea Roșca, pe scenă, ce carte ar recomanda antreprenorilor, Iulian Stanciu (CEO-ul Emag) a spus *„Naţiunea start-up: povestea miracolului economic israelian“*.

La o căutare rapidă pe Google, am înțeles că această carte răspunde la întrebarea: „Cum se face că Israelul, o țară cu 7,1 milioane de locuitori, veche de numai 60 de ani, înconjurată de dușmani, în război de când s-a înființat și fără resurse naturale, produce mai multe companii de tip start-up decât națiuni mari, liniștite și stabile precum Japonia, China, India, Korea, Canada sau Marea Britanie?“

Deși nu am citit încă această carte, uitându-mă strict la titlul care conține cuvântul „poveste“, pot spune că și aceasta este o carte de istorie și despre cum să lași vrăjeala și să faci ce ai de făcut, în ciuda piedicilor.

## O altfel de istorie, dar tot istorie

Tot la capitolul istorie eu recomand biografiile și autobiografiile unor antreprenori și ale altor performeri de care te simți inspirat sau chiar ale unor companii. Să

citești astfel de cărți e ca și cum ai trăi mai multe vieți într-un interval foarte scurt de timp.

De fapt, având în vedere că majoritatea oamenilor, după o vârstă, repetă același an din viața lor de zeci de ori, cu mici schimbări (de obicei în rău) în fiecare an, o carte s-ar putea să-ți aducă „o experiență de viață“ pe care mulți nu ar căpăta-o altfel niciodată.

Eu am citit biografii precum cele ale lui Steve Jobs sau Elon Musk, dar și „biografia“ companiei Zappos (compania cu cel mai bun customer service din lume) scrisă în extraordinara carte „Cum să livrezi fericire“.

După fiecare carte de acest gen, m-am simțit mai împlinit și am început să mă întreb: „Ce ar fi făcut acest om în x situație?“ Ciudat este că aș fi putut da un răspuns destul de bun, ca și cum i-aș fi întrebat pe ei. Ceea ce este extraordinar.

Imaginează-ți că ai putea să consulți cei mai deștepți oameni din lume în legătură cu problemele și dorințele tale, în mod gratuit și ori de câte ori ai nevoie. Ar fi util? Ei bine, cam așa mă simt eu după ce studiez viața unui om sau a unei companii de succes.

Așa că o să continui pe această pistă și urmează să-mi implantez în minte o parte din experiența, viziunea și cunoștințele unor artiști, sportivi, inventatori precum Coco Chanel, Andre Agassi sau genialul Tesla.

Cam așa stau lucrurile cu istoria, dar, pe lângă istorie, cred că e foarte important să înțelegi cum funcționează mintea umană, cum să promovezi, să vinzi, să inspiri, să motivezi etc.

Așa că recomand să citești economie comportamentală, adică autori precum Ariely sau Kahenman sau „psihologie“ aplicată.

La psihologie aplicată, eu includ știința persuasiunii pe care o poți învăța din cele două cărți geniale scrise de Robert Cialdini sau marketingul pe care ți-am sugerat să-l înveți din cărțile lui Seth Godin sau digital marketing pe care, cel mai bine, îl vei învăța din cursuri și bloguri.

Managementul și leadershipul sunt alte materii super importante și le poți învăța de la profesori precum Jim Collins care a scris „Excelența în afaceri“ sau de la Simon Sinek, autorul teoriei cercului de aur. Pe lângă acestea, evident că recomand și cărți de business și cât mai multe cărți din domeniul tău de activitate.

De asemenea, recomand cu tărie fiecărui antreprenor sau viitor antreprenor să-și lărgească tot timpul universul expunându-se la diverse informații din afara ariei sale obișnuite de interes, deoarece te ajută să devii super creativ și să găsești idei trăznite, originale și geniale.

În același timp, ți-aș sugera să devii expert în cel puțin două sau trei domenii de expertiză.

O super calificare într-o singură arie de expertiză, care a fost propovăduită multă vreme precum cel mai deștept lucru pe care îl puteam face, nu (mai) este atât de profitabilă pe cât obișnuia să fie.

Nici măcar ca angajat nu mai e sigur să știi să faci un singur lucru foarte foarte bine, deoarece oricând jobul tău poate să dispară sau să ți se găsească un înlocuitor artificial.

Inteligența și cunoștințele avansate multidisciplinare îți oferă foarte multe avantaje. Asta nu înseamnă că trebuie să fii de zece în toate. Poți fii de zece la una și de 8-9 la altele. Important este să știi și altceva. Desigur că asta cere să înveți constant, dar merită.

Diferența dintre a avea un business și a lucra ca profesionist într-un business

Un alt motiv pentru care oamenii nu reușesc să aibă succes în business este că se vrăjesc singuri că a avea un business este totuna cu a lucra ca expert în cadrul unui business.

Practic, ei cred că deja știu business, așa că nu au ce să învețe nou.

*Mă pricep la mecanică?! Păi, atunci poate ar trebui să-mi angajez doi mecanici și să-mi fac un atelier mecanic. Cu siguranță, o să am succes, căci știu eu cum merg lucrurile în acest domeniu!*

Serios?! Pe cine crezi că vrăjești? Pe mine sau pe tine? Eu zic să te mai gândești un pic ca să nu fie nevoie mai târziu să dai vina pe ghinion, angajați, stat, soartă etc. Te pricepi la mecanică, dar ce știi despre contabilitate, marketing, HR, leadership, customer service etc.?

Cineva va trebui să se ocupe de acte și plata facturilor, de negocieri, de atragerea clienților și relația cu ei, de recrutarea, educarea și fidelizarea angajaților, de stocuri și de relația cu furnizorii și tot așa mai departe.

Nu îți plac lucrurile astea și nu vrei să le faci? Ghinion! Cineva trebuie să le facă. Nu le faci tu? Lasă că le face un israelian și își lansează apoi brandul la nivel

global. Alternativa ta ar fi să rămâi angajat forever sau... să-ți iei un cofondator foarte dedicat și priceput pe zona de management și care să se ocupe de lucrurile care ție nu îți plac.

Din păcate, mulți nu realizează lucrurile astea decât după ce s-au apucat de treabă. Atunci încep să-și dea seama că să fii expert în domeniul tău de activitate parcă nu este îndeajuns. Acesta este punctul în care cei mai mulți ori se blochează, ori renunță.

Așa că dacă încă nu ai un business sau îl ai și nu merge foarte bine, poate ar trebui să te întrebi: ce activități trebuie făcute într-un business ca totul să meargă „ca uns"? Ce ar trebui să fac?

Dacă nu e ceva ce vrei să faci tu personal, caută să delegi cuiva competent, dar în niciun caz nu băga capul în nisip și nu te gândi că „merge și așa". Nu mai merge!

Lumea devine tot mai competitivă și cred că în viitorul apropiat sunt două tipuri de companii care vor prospera: multinaționalele care dispun de resurse uriașe, sunt super mega organizate și au reușit să-și construiască un nume și o prezență pe mare parte din glob sau companiile inovatoare, cele care schimbă status quo-ul și oferă ceva diferit, unic, personalizat etc.

Adică lumea va fi a celor care construiesc „Starbucks-urile" lumii (adică haite de clone) sau care fac restaurante în spălătorii (afaceri unicat), nu a afacerile de tip clone singuratice care nu au nici forța unui brand și nici unicitate.

Da, mare parte dintre acești oameni care construiesc afaceri unicat vor fi experți în ceea ce fac, dar se vor pricepe sau vor fi dispuși să învețe și cum se construiește și se conduce un business. O să o facă de dragul artei și al creației lor.

O altă diferență majoră între un proprietar de business și un expert angajat în business este că în 99% dintre cazuri munca antreprenorului nu se termină niciodată.

Teoretic, dacă ai vrea, într-un business poți găsi oricând ceva de făcut. Asta face ca mulți antreprenori, în special mai tineri sau la început de drum, să muncească nonstop, adică să devină workaholici.

Nu este o atitudine chiar sănătoasă și nu sugerez că nu poți ajunge să ai succes cu business-ul tău dacă nu muncești pe brânci. Eu cred că poți și am văzut exemple de oameni pentru care „planetele s-au aliniat“ și care au reușit, mai ales dacă nu s-au grăbit. Dar mai știu și că mulți nu o să poată construi ce vor fără să depună foarte multă muncă, cel puțin la început.

Dacă tu crezi că faci parte din acel mic procent de „norocoși“, foarte bine. Dă-i înainte și muncește doar atât cât simți.

Dar dacă nu, atunci va trebui să faci o alegere din capul locului și să te ții de ea. Alege să-ți îndeplinești visul și să depui oricât de mult efort e necesar, chiar și atunci când nu ai chef să faci asta, este sărbătoare sau mai știu eu ce altceva te reține.

Rezultatele tale îți vor reflecta alegerea, iar cel mai rău lucru care ți se poate întâmpla este să nu reușești să

faci o alegere. Majoritatea sunt în postura asta. Nu vor nici să mai fie angajați, dar nici să-și asume munca și sacrificiile pe care un business le cere. Așa că nu se simt deloc mulțumiți, fericiți sau împăcați.

Blocați, prinși în capcană! Acesta este sentimentul trăit de acești oameni. Din fericire, e simplu să te simți iar liber. Trebuie doar să alegi și să-ți asumi alegerea.

## Ce afacere să fac?

De fiecare dată când aud întrebarea asta, îmi este clar că omul respectiv nu a investit mai deloc în educația sa antreprenorială, deoarece pleacă la drum cu întrebarea și motivația care nu-l ajută și care sunt greșite.

Un om care a înțeles ce este antreprenoriatul nu o să pună niciodată această întrebare. Vrăjeala în care crede cel care întreabă asta este că succesul unei afaceri depinde, în cea mai mare măsură, de cât de bună este ideea, ca și cum ar exista un sistem de notare sau un top al celor mai bune idei de afaceri care să-ți spună care afaceri au „note de trecere“ și care nu.

De asemenea, cel care întreabă asta s-ar putea să creadă că ideile bune pică cumva din cer. Realitatea este însă alta: valoarea unei idei este, de cele mai multe ori, relativă, iar ideile cu adevărat bune nu pică din cer, ci sunt rodul unui proces.

Există idei de afaceri care pentru o persoană pot fi geniale, iar pentru alta de-a dreptul idioate. Ca să nu mai

zic cât de important este când și cum încerci să aplici fiecare idee în parte.

Să zicem că eu îți sugerez să-ți faci o agenție de social media, căci na... asta știu eu să fac, asta îmi place și știu sigur că este o activitate de care companiile au mare mare nevoie și, drept urmare, este și foarte bănoasă.

De fapt, cum spuneam mai devreme, agenția de social media este o afacere de tip clonă relativ simplă. Așa că, cel mai probabil, o parte dintre cei care vor încerca să facă din asta o afacere vor reuși, așa că pentru ei este o idee bună.

Să zicem că știi că 30% dintre cei care încearcă această activitate reușesc să facă din ea un business profitabil. Întrebarea este: te-ai apuca de social media marketing doar pe baza acestor informații?

Dacă da, de ce crezi că vei fi bun la ceva ce îți spun alții să faci? Crezi că te-ar face fericit și împlinit? Crezi că te-ai descurca și ai fi în cei 30%? Ai fi suficient de motivat și entuziasmat ca să treci peste toate problemele?

Dacă nu, atunci în loc de ce „afacere să fac", poate ar trebui să-ți pui întrebări de genul acesta:

– ce mă fascinează?
– ce mă plictisește?
– ce îmi place să fac?
– ce nu îmi place să fac?
– ce îmi place să învăț?
– ce aș putea învăța?
– ce nu îmi place să învăț?

– de ce resurse și abilități dispun?
– la ce sunt bun?
– care sunt oamenii de care îmi pasă, pe care îi înțeleg, îi iubesc, îi admir etc.?
– ce probleme sau dorințe au acești oameni nesatisfăcute sau care ar putea fi satisfăcute mai bine, mai eficient sau diferit?
– dintre toate aceste probleme, pentru care cred că ar fi ei dispuși să plătească?

Abia când ai ajuns la această ultimă întrebare, te poți gândi la următorul fapt: dintre toate problemele/nevoile pentru care oamenii de care îmi pasă ar fi dispuși să plătească, ce ar trebui eu să rezolv, având în vedere interesele, abilitățile și resursele mele?

Acum nu îți imagina că o să fie simplu să dai răspunsuri la aceste întrebări. Business-ul este o artă, iar arta necesită căutări, frământări, muncă, teste, creativitate și mult curaj. Ia lucrurile pas cu pas și ai răbdare cu tine. Dacă dai răspunsuri seci sau evidente sau dacă ideea vine prea repede, s-ar putea să nu fie răspunsul corect.

Dacă, în schimb, nu știi ce să răspunzi, nu știi ce nevoi ascunse și nesatisfăcute au oamenii, nu știi cum să creezi o altfel de soluție, nu îți vine în minte nicio idee de business, atunci ce trebuie să faci este să începi să-ți hrănești mintea cu idei și experiențe noi și de calitate.

Din nimic este „un pic“ cam greu să faci ceva. Creativitatea este un remix între experiențele și informațiile pe care le deții, plus logică și imaginație. Atunci când oamenii caută idei bazându-se doar pe imaginație, ce nu înțeleg, de fapt, este că și imaginația trebuie hrănită.

Nu ai cum să găsești o idee de afaceri cu totul nouă, deoarece toate afacerile au elemente în comun pe care nu prea le poți schimba.

Spre exemplu, toate afacerile se bazează pe elemente precum banii. Chiar și în afacerile sociale sau în întreprinderile nonprofit, precum Wikipedia sau Crucea Roșie, banii sunt prezenți, deoarece angajații (mulți sau puțini) trebuie plătiți. La fel și serverele sau alte resurse. Iar dacă ai bani în ecuație, nu ai cum să zici că ai un model nou. Iar asemănările merg și mai departe.

Așa că dacă toate afacerile, indiferent de cât de inovatoare sunt, au elemente în comun, atunci e clar că toate sunt mixate din aproximativ aceleași elemente. Așa că rezultatul pe care îl obținem, mixul, depinde mult de ceea ce punem în mixer.

Evident că dacă nu punem mai nimic nou, dacă ne limităm la viziunea noastră îngustă asupra lumii, dacă nu căutăm să furăm din experiențele și informațiile deținute de alții, vom evolua foarte lent spre deloc.

Eu văd creativitatea, procesul de a găsi o idee de afaceri bună și transformarea acestei idei într-o companie profitabilă, ca pe o combinație de două elemente:

a) ce pui în mixer, adică informații și experiențe;

b) mixerul în sine, adică întrebările pe care ți le adresezi, precum cele de mai devreme, și întregul proces cognitiv.

Dacă atât ingredientele, cât și ustensilele sunt de calitate, atunci succesul tău este mult mai probabil.

O altă întrebare bună pe care ar trebui să ți-o adresezi, în loc de ce afacere să fac, ar fi: „Ce carte să citesc ca să îmi dau seama ce afacere ar trebui să construiesc?“

La un moment dat, probabil că voi scrie eu o astfel de carte, având în vedere cât de des au oamenii blocaje în stadiul de generare a ideilor de business.

Dar, până atunci, îți pot spune ce cărți m-au ajutat pe mine să trec de la omul care căuta pe Google „idei de afaceri profitabile cu bani puțini“ (da, am fost în faza asta cel puțin cinci ani) la omul care vede tot timpul o idee de afaceri nouă sau cum să ia o idee de afaceri veche și să o facă mult mai bine și mai profitabil.

Primele două cărți la care mă gândesc și din care eu am cumpărat câte 7 – 8 exemplare ca să le pot dărui sunt „Strategia oceanului albastru“ și „Lean startup“.

În timp ce „Lean startup“ te va ajuta să testezi și apoi să creezi și să dezvolți produse și servicii utile și dorite de oameni, fără să pierzi o grămadă de bani dându-ți cu presupusul despre ce-și doresc oamenii, din „Strategia oceanului albastru“ vei înțelege cum să construiești un business diferit, un business care să iasă în evidență și care să nu se teamă de competitori.

Practic, în „Strategia oceanului albastru“ vei găsi un generator de idei și modele de afaceri profitabile, iar în „Lean startup“ o metodologie prin care poți testa aceste idei cu un risc cât mai mic și, în plus, vei învăța și cum să-ți lansezi business-ul mai repede.

Abia după ce ai citit aceste cărți și ai început să aplici ce scrie în ele, te sfătuiesc să te reîntorci la această

carte și să o folosești ca pe un sprijin în călătoria ta prin lumea antreprenoriatului.

Apoi te sfătuiesc să urmărești produsele pe care le voi scoate în continuare și care, cel puțin pentru o vreme, se vor axa pe cum să construiești o companie având mindset-ul unui marketer și al unui vânzător.

Marketerul este o combinație de artist, statistician, psiholog, povestitor, vânzător și multe alte profesii.

Așa că o să vezi că pentru noi, marketerii, tot ce face o companie poate fi trecut prin filtrul marketingului, iar modul în care un marketer se gândește la un business este diferit de cel al inginerilor, contabililor și al oricui altcuiva.

Spre exemplu, primul meu gând, dacă îmi prezinți o idee de afaceri, este: „Pentru cine este acest produs/serviciu și pentru ce?“

Dacă răspunsul nu este clar și foarte satisfăcător, nu este o afacere căreia să-i dau prea multe șanse de succes.

Dacă e da, atunci mă întreb... cum o voi promova? Ce poveste spune acest produs/serviciu? Este o poveste credibilă? Este o poveste interesantă sau una de duzină? Are public? Cei care o vor asculta o vor da mai departe și vor vorbi despre ea? Este o poveste care provoacă emoții și controversă sau trece neobservată?

Dacă răspunsul este nu și nu îl pot schimba, atunci trec mai departe.

## Două tipuri de afaceri cu promovare digitală pe care le poți încerca

Deși nu mi-am propus să-ți dau în această carte idei de afaceri, vreau să-ți explic care sunt cele două tipuri de afaceri pe care le poți face din perspectiva mea de marketer digital.

Dar înainte de a-ți spune care sunt acele două tipuri, hai să vedem care sunt mediile digitale în care poți promova azi o afacere fie că este vorba de una online, fie offline.

În România, avem așa:

– Google
– YouTube
– Facebook
– Instagram
– LinkedIn
– Bloguri și diverse site-uri sau aplicații.

Un jucător mare pe zona de advertising și care lipsește din România este Amazon, dar asta este o altă poveste pe care o vom discuta cu altă ocazie.

Dintre cele de mai sus, pe primele două locuri avem „familiile" Google și Facebook cu sateliții lor: YouTube și Instagram.

Ambele „familii" îți permit să promovezi ambele tipuri de afaceri, așa că hai să vedem care sunt acestea.

Mi-am stors un pic creierul ca să le găsesc o denumire bună și am trecut prin diverse variante, dar, într-un final, am decis să rămân la ceva simplu. Așa că le voi

denumi afaceri de tip „CAUTĂ“ sau „GĂSEȘTE“ cu mențiunea că unele afaceri pot intra în ambele categorii de la bun început sau în timp.

Ca să ilustrez cele două exemple, o să folosesc ideea de mai devreme, cea cu prăjiturile din făina de quinoa.

Să zicem că am testat ideea, celor care au mâncat prăjiturile le-a plăcut, am deschis o cofetărie și au început să apară clienții. Dar pentru a face profit și a fi mulțumit, am nevoie de mai mulți clienți și decid să profit de puterea internetului pentru a-mi promova cofetăria.

Așa că întrebarea pe care și-o pun mulți este: unde mă promovez?

Neavând experiență în marketing, începi și întrebi prietenii sau pe diferite grupuri. Unii îți spun că au auzit ei de la un prieten că pe Google este cel mai bine, alții sar și spun că nu este adevărat, deoarece au ei un prieten care a pierdut o sumă mare de bani pe Google și nu a avut rezultate. Alții zic și ei că nu merge, dar nu pentru că este scump, ci pentru că au încercat ei să facă reclamă și Google nu le-a luat niciun ban, dar nici nu le-a adus niciun client.

Iar părerile pro și contra continuă până nu mai știi ce să crezi, moment în care un alt prieten îți dă soluția:

*„Ar trebui să încerci Facebook, am auzit că sunt în jur de zece milioane de români pe Facebook și îi văd pe unii care tot fac reclame. Deci trebuie să meargă“.*

Evident că un alt prieten nu este de acord, deoarece știe el că nimeni nu cumpără din acele reclame, iar altul chiar le-a încercat și nu i-a mers.

Ei bine, toate astea sunt... vrăjeli, ca să nu spun prostii, spuse de oameni care nu înțeleg marketingul. Eu am vândut și prin Google produse precum mărțișoare de zeci de mii de euro în doar o lună, dar am vândut și prin Facebook.

Nu pot spune de cât am vândut pe Facebook în total, dar pot spune că pentru următoarele 2-3 luni targetul este să ajung la 200.000 de euro/lună și, în funcție de mărimea pieței, aș putea vinde de zeci sau sute de milioane de euro cu exact aceeași muncă. Așa că știu fără dubiu că ambele medii de promovare sunt profitabile dacă știi ce să promovezi, cum și când.

Cu toate astea, am rămas stupefiat când, într-o seară, pe un grup mare de așa-ziși antreprenori, nu am putut convinge câteva persoane care credeau că le știu pe toate, nici măcar cu print screen-uri, că ambele medii de promovare sunt bune. Oricâte dovezi și argumente logice aduceam, discuția decurgea precum cea ipotetică de mai sus.

Așa că, dat fiind că ai ajuns până în acest punct al cărții, sper că ești suficient de deschis la minte să înțelegi că ce îți voi explica nu sunt povești din cărți americane, ci ceea ce am înțeles eu din experiența mea recentă.

Revenind la dilema ta, cea a cofetarului care nu știe unde să se promoveze, pe Facebook sau pe Google, răspunsul meu este acesta: depinde dacă este o afacere de tip „caută“, una de tip „găsește“ sau ambele.

Cum aflu ce tip de afacere este? Simplu! Folosesc două instrumente de la Google: Keyword Planner și Google Trends.

Nu o să intru acum în detalii tehnice despre cum funcționează, dar cert este că poți folosi aceste servicii gratuite (le găsești la o simplă căutare pe Google) pentru a afla dacă un anumit produs sau serviciu este căutat, iar dacă da, cât este el de popular la noi în țară comparativ cu alte țări, în ce luni ale anului este mai căutat și dacă numărul de căutări este în creștere, stagnare sau scădere.

Dacă vedem că oamenii caută într-un număr mare *„prăjituri cu făină de quinoa“* și, mai ales, dacă vedem că în aceste căutări apar și cuvinte magice precum *„preț“, „magazin“, „livrare“* și alte cuvinte care să denote interesul pentru achiziția produselor tale, atunci este clar: ai un business de tip „caută“, deci poți începe fie să-ți faci reclame plătite de tip search pe Google, fie să creezi content pe blog (articole) și/sau YouTube (video) în care să folosești cuvintele și expresiile căutate de oameni pentru a ajunge la rezultatele afișate gratuit de Google.

Dar mare atenție! Nu este suficient să scrii niște articole sau să faci un clip video ca să apari pe prima pagină în Google, adică locul în care sunt toți banii. Mai ales dacă mai sunt și alții care încearcă să facă același lucru. Pentru a ajunge pe prima pagină și a profita de tot acel trafic „gratuit“, trebuie să înveți să faci SEO (search engine optimization).

De unde înveți să faci SEO? Ți-aș sugera să încerci faimoasa expresie „how to“ pe Google și să vezi ce găsești.

Eventual, poți încerca ceva de genul: *„How to do SEO in 2019“* și vei da peste oameni precum Neil Patel

pe care îl recomand cu drag, deoarece este omul care m-a inspirat, după ce l-am întâlnit, să devin consultant în marketing.

Deși, din proprie experiență, îți pot spune că nu poți aplica tot ce spun experții SEO din afară în România, precum Neil, îmi menține părerea că tot în engleză vei găsi cel mai bun content pe tema asta. De multe ori, conținutul în limba română este copiat de pe site-urile în limba engleză și nu întotdeauna foarte bine.

Un alt loc în care poți căuta să înveți sunt site-urile de genul Udemy sau Skillshare, unde vei găsi profesori precum Randy Fiskin, cofondator la MOZ – una dintre cele mai populare companii din zona de SEO.

Un abonament la Skillshare costă doar 8 dolari pe lună (primele 30 de zile de test sunt gratuite), iar pentru banii ăștia ai acces la nu mai puțin de 25.000 de cursuri din diverse domenii.

Ca să nu mai zic că eu tocmai mi-am făcut un cont gratuit (nu trial de 30 de zile, ci direct gratuit) la Skillshare ca să văd ce primesc și se pare că mi-au dat acces la cursul întreg al lui Fiskin.

Așa că dacă pierzi vremea pe Facebook în loc să-ți dezvolți abilități care te-ar putea ajuta în business, nu prea ai vreo scuză.

De la SEO la productivitate sau la design, totul se poate învăța în ziua de astăzi, fără să ieși din casă, de la cei mai buni profesori din lume și la un preț de nimic sau chiar gratuit.

Așa că dacă o dai în bară cu business-ul tău, deoarece nu ai fost suficient de informat sau nu ai avut abilitățile necesare, înseamnă că fie ești neinformat (deci nu ai citit cartea asta), fie ești un puturos, lucru care sper să nu fie cazul oamenilor care au reușit, totuși, să ajungă la această pagină.

Bun! Revenind la oile noastre, cam asta ar fi povestea cu afacerile de tip „caută“: fie faci content valoros și SEO, fie faci reclame de tip search, astfel încât, atunci când oamenii caută ce ai tu de vânzare, să dea de tine.

Dacă nu știi să faci reclame, fie angajezi un freelancer (am impresia că sunt mai mulți care se pricep la Goolge Ads decât la Facebook Ads), fie înveți, din exact aceleași surse precum cele menționate mai sus, cum să-ți faci singur reclamele.

Dar ce te faci atunci când Keyword Planner și Google Trends spun că produsul sau serviciul tău nu este căutat pe Google (și/sau YouTube), deci oamenii practic nu știu de existența sa, nu și-l doresc sau nu îi cunosc beneficiile?

Mai simplu spus, ce te faci dacă ai o afacere de tip „găsește“?

E simplu! Îi ajuți pe oameni să descopere produsul/serviciul tău și avantajele sale. Îi seduci și îi educi, așa îi determini să-și dorească ceea ce vinzi și acesta este, de fapt, domeniul în care eu sunt expert.

Deși poți face această combinație de seducție și educație și prin intermediul Google și al campaniilor sale

de display care se afișează pe YouTube, site-uri și aplicații partenere, eu unul recomand să începi cu Facebook.

De ce Facebook? Deoarece, din experiența mea, Facebook are cele mai bune capabilități de targetare la ora la care eu scriu.

Facebook nu doar că te poate ajuta să ajungi foarte repede și ieftin la cei care ar putea fi seduși să cumpere produsul/serviciul tău, dar te și ajută să afli cine sunt acești oameni în cazul în care nu știi.

Cum folosești Facebook în acest sens? Ei bine, ăsta s-ar putea să fie subiectul unui viitor curs. Am mai făcut acest curs și în trecut, dar, între timp, am învățat foarte multe lucruri, așa că îl voi relua de la zero.

Până atunci, însă, te sfătuiesc să încerci să înveți ce poți de pe bloguri, Skillshare sau Udemy.

Nu îți garantez că vei putea învăța singur tot ce ai putea învăța de la mine, deoarece eu mi-am creat propriile metode prin care fac reclame extrem de profitabile, dar măcar vei avea noțiunile de bază (în special cele tehnice) și nu va trebui să te iau de la zero cu explicațiile atunci când voi lansa cursul.

Și, fără falsă modestie, îți spun că atunci când acest curs va ieși, multe vieți se vor schimba pentru totdeauna.

Până la curs, însă, îți pot spune că trebuie să tratezi reclamele tale ca pe un mod de a crea emoție, încredere și conexiune și, în același timp, ca pe o platformă prin care îți poți educa potențialul client fie că acesta cumpără, fie că nu.

Nu te gândi la ele ca la reclame, ci ca la niște articole. Și nu te sfii să le faci mai lungi decât clasicele reclame de tipul: „Cumpără-mi produsul, căci e cel mai șmecher!“

O fi el bun, dar dacă aveam nevoie de așa ceva, căutam pe Google, nu așteptam să văd reclama ta. Așa că dacă nu am cumpărat, înseamnă că, cel mai probabil, nu mi-am dorit deloc sau suficient de mult acea categorie de produs/serviciu până acum.

De asemenea, îți pot spune că aceste reclame și paginile de vânzări pe care trimiți oamenii trebuie să țină cont de călătoria clientului din faza în care conștientizează (ajutat sau singur) că are o problemă sau o nevoie până în faza în care decide să rezolve situația și că produsul/serviciul tău reprezintă cea mai bună soluție.

Spre exemplu, pentru ca omul să vrea să cumpere prăjiturile mele din făină de quinoa, va trebuie întâi să-i prezint beneficiile acestei categorii de prăjituri, să-l fac să-și dea seama ce probleme rezolvă sau ce dorințe își poate îndeplini dacă le mănâncă și abia apoi să încerc să îl conving că produsele mele sunt cele mai bune sau singurele, după caz (și de preferat).

Dacă vii și îmi spui din prima: „Avem cele mai delicioase, sănătoase, arătoase etc. prăjituri din quinoa“, s-ar putea să nici nu îți bag în seamă reclama sau să mă întreb: „What the fuck is quinoa și de ce ar trebui să-mi pese de voi și de reclama voastră?“

Nu merge genul acesta de reclamă, deoarece, dacă ar fi mers, ai fi avut o afacere de tip „caută“, adică oamenii ar fi căutat (deja) produsele din categoria ta pe Google.

Dacă îți faci treaba bine și categoria ta de produse intră în mainstream, adică în atenția majorității, atunci te vei putea promova și prin Google.

Odată ce te-ai împăcat cu această idee, poți începe să-ți dai seama care sunt pașii pe care omul trebuie să-i facă până la achiziție și să faci o hartă cu această călătorie a clientului.

Înțelegerea acestei călătorii este unul dintre cele mai importante lucruri pe care le vei învăța în viitorul curs, iar dacă nu mai ai răbdare până atunci, poți începe să cauți singur pe Google „What is customer journey“ și „How to...“

Din păcate, din ce am văzut eu, explicațiile pe tema asta sunt un pic alambicate și mai greu de înțeles, dar știi cum se zice: nimic nu poate sta în calea unui om hotărât.

## Cum construiești, de fapt, o afacere solidă?

Dintre toate discuțiile despre modelele de business, despre cum promovezi și ce tip de afacere faci, despre cum arată în realitate viața unui antreprenor vs proiecția noastră, se ridică o întrebare simplă care cere un răspuns cât mai simplu fără vrăjeală și fără prea multe explicații.

Cum construim acea afacere durabilă și profitabilă? Iată care sunt pașii principali în viziunea mea:

1. Dobândește cunoștințele de bază pe care un antreprenor, un manager și un lider trebuie să le aibă. Asta se face prin studierea conceptelor teoretice, apoi

aplicarea lor. Nu este nevoie și nici nu e indicat să încerci să reinventezi roata, cel puțin nu la început.

2. Dezvoltă-ți abilități precum marketing, vânzări, management, abilitatea de a vedea oportunități, nevoi, probleme, dorințe etc., precum și calitățile care te vor transforma într-un super antreprenor, precum creativitatea, pasiunea, etica muncii, abilitățile sociale, flexibilitatea, empatia.

3. Fă-ți o echipă cât de bună poți și cât mai repede. Nu trata acest lucru cu superficialitate, căci de aici apar multe probleme. Afacerile în care oamenii încearcă să fie „one man show" nu prea au șanse de reușită dacă rămân așa prea mult timp. Și chiar și atunci, când te vezi mai degrabă artist, tot ai nevoie de oameni cu care să lucrezi.

4. Apucă-te de treabă. Oricât de mult te-ai pregăti, nu o să fii pregătit niciodată și oricât de multe ai ști, nimic nu se va schimba până nu începi să muncești la visurile tale. Bine sau rău, atât timp cât muncești, perseverezi și continui să înveți, ești pe drumul cel bun.

Asta este tot! Dacă faci deja lucrurile astea, dar încă nu ai rezultate, nu dispera și nu mai alerga după soluții minune. Continuă, căci rezultatele o să apară curând. Dacă încă nu le faci, acum e cel mai bun moment să lași vrăjeala și să te apuci de treabă. Spor!

# Acesta nu este finalul

București, 25.02.2019,
Starbucks – Unirii lângă Hanul lui Manuc

Salut!
Deși pare că e finalul, nu e deloc așa.

Citești o carte, te entuziasmezi, poate iei câteva idei bune din ea, poate și aplici ceva, apoi o pui în bibliotecă și, în majoritatea cazurilor, vei uita în scurt timp cam tot ce ai citit. Ce pierdere de timp și de energie pentru toată lumea!

Am terminat de scris cartea asta acum o lună și un pic. Apoi a început așteptarea. Și, în timp ce așteptam, mi-am dat seama că, deși cartea este lungă, abia am reușit să scrijelesc un pic suprafața atunci când vine vorba de lăsat vrăjeala și de antreprenoriat.

Îmi venea să mă apuc să completez prin ea, dar mi-am dat seama că nu aș termina-o niciodată.

Așa a revenit ideea unui grup unde să pun completările și să le și dezbatem, să povestim cu ce ne confruntăm și ce învățăm.

M-am gândit multă vreme să fac acest grup, dar eram în dubii, căci îmi era teamă că îmi va mânca foarte mult timp. Știam însă că ar fi util.

Știam că aș putea pune acolo tot ce nu am apucat să-ți spun în carte și tot ce învăț zi de zi. Știam că mai sunt și alții care pot contribui și care au nevoie de un grup de oameni ca ei, care să-i înțeleagă și să-i sprijine. Ba chiar mi s-a cerut un astfel de grup. Emilia, colega care a făcut coperta, mi-a zis că ar fi o idee fainã. Și a vorbit serios, deoarece am decis să-l fac în ciuda temerilor mele, iar până acum ea este cea mai implicată în grup. Dar să nu crezi că este singura care iubește (zic eu) grupul.

Suntem, la ora asta, aproape 500 de oameni, dar avem deja, în 28 de zile, 70 de postări pe diverse teme (#vrajealazilei, #fundamente, #ideidefaceri și altele), 955 de comentarii și 2.141 de reacții. Nu e rău pentru început!

Să mai spun că avem comentarii cât un mini articol? Să mai spun că oamenii cer și primesc ajutor, își fac relații sau conștientizează și își asumă lucruri poate pentru prima oară?

Nu avem mari așteptări, dar se pare că s-a creat o energie fantastică, ceea ce mă bucură extrem de mult, deoarece antreprenoriatul este un ultramaraton, iar cartea asta nu a fost decât un mic antrenament pentru ce va urma. O scurtă încălzire.

Toată acțiunea, dar și distracția, abia de acum începe. Așa că te aștept în grup dacă nu ai făcut-o deja, căci e posibil să încerc să te aduc acolo și prin alte mijloace, pentru că sunt convins că te va ajuta enorm.

Pun multă energie în el și, deși nu am intenționat să fac asta (mă speria responsabilitatea), într-un final,

mi-am asumat rolul de a fi omul din spatele unei noi generații de antreprenori (de toate vârstele).

Una care sper eu că o să fie mai educată, mai rezilientă, mai flexibilă și mai creativă, teme despre care scriu și o să și vorbesc adeseori. Dar ajunge cât am lăudat grupul. Dacă vrei să te înscrii, acesta este linkul: bit.ly/lvgrupfb.

Revenind la carte, sfatul meu este să o mai citești încă o dată. Nu neapărat pe toată, ci măcar capitolele care crezi că te-ar ajuta cel mai mult.

Nu că este vreo operă de artă, dar cred că orice carte bună abia la a doua citire începe să te ajute cu adevărat. Dar cu condiția să o recitești cu intenția de a găsi în ea soluții și idei prin care îți poți atinge obiectivele și/sau rezolva problemele. Iar odată ce ai găsit o idee, oprește-te imediat din citit, ia o decizie și acționează. Altfel nu funcționează!

Poți face asta și la prima citire, dar, de obicei, suntem prea curioși să vedem ce altceva mai scrie în ea, așa că nu o facem. De aceea este necesar să recitim din ea, poate chiar periodic dacă este o carte stufoasă.

Ce altceva mai trebuie să știi? Că viața e frumoasă și plină de oportunități. Știu, e banal, e clișeu, dar știu că uneori nu mai ai puterea să crezi asta.

Tocmai de aceea mai vreau să știi că sunt aici și sunt dispus să te ajut, atât cât pot, să-ți faci viața mai frumoasă, căci și eu am primit ajutor la rândul meu. De fapt, cred că așa o să închei această carte, cu îndemnul de a cere ajutorul, de a veni în grup și cu mulțumiri către toți cei care m-au ajutat vreodată într-un fel sau altul.

Încep cu părinții mei care m-au ajutat și m-au sfătuit așa cum au putut și cum au știut și de la care am moștenit câte ceva. Continui cu Andreea, iubita mea, care mi-a fost alături în momente nu tocmai grozave.

De mare ajutor mi-au fost și Florin Alexandru, Cristian Ciuberea și toți ceilalți colegi de la Tikaboo care au avut încredere în mine și cu care am tras cot la cot pentru a construi ceva grozav.

Clienților Tikaboo care au arătat că sunt și oameni care pun preț pe educație, celor care mi-au citit articolele și postările, mi-au dat feedback sau m-au încurajat.

Lui Mircea Frățilă care m-a ajutat atunci când îmi prindeam urechile prin chestiuni tehnice.

Mulţumiri lui Alin Gebescu care, așa cum am povestit, a avut un rol în direcția în care am luat-o, bloggerilor, marketerilor și autorilor care, fără să știe, au schimbat modul în care eu gândesc și acționez!

Mulţumesc, în acelaşi timp, şi tuturor clienților și partenerilor cu care am colaborat la diverse proiecte, celor câțiva profesori care și-au făcut treaba bine și care m-au inspirat, colegilor care au dat o formă finală cărții (Emilia Furdui – copertă, Violeta Ieremie – corectură și Felicia Drăgușin – DTP), antreprenorilor, colegilor, prietenilor și cunoștințelor care, într-un fel sau altul, m-au inspirat și, nu în ultimul rând, ție, cel care citești această carte pentru că ai ajuns până în acest punct și mi-ai acordat încrederea ta!

Cu drag,

Paul Melinte

# Introducere în partea a doua a cărții

Brașov - aprilie 2022

Când am terminat de scris prima ediţie a acestei cărţi, eram convins că îmi voi face o carieră ca autor şi că ăsta va fi drumul meu în următorii ani.

Dar viaţa a decis să îmi dea încă o lecţie. De fapt nu a fost o lecţie nouă, ci doar o reamintire a unui lucru pe care îl ştiam deja...

**Oamenii se schimbă. La fel şi preferinţele, dorinţele şi visurile lor.**

Aşa că e ok să-ţi faci planuri pe termen lung, dar e bine să fii flexibil la ce îţi apare în cale şi să înveţi să te bucuri de oportunităţi.

Viaţa este precum o călătorie...

Ştii de unde pleci şi spre ce, ştii ce vrei să vizitezi odată ajuns acolo şi ce tip de experienţe vrei să trăieşti, dar dacă apar experienţe sau atracţii mai faine, nu eşti obligat să rămâi la planul de acasă doar pentru că aşa ţi-ai propus.

Nu mai zic atunci când apar surprize neaşteptate şi mai puţin plăcute, căci cu atât mai mult ar trebui să-ţi activezi flexibilitatea şi viteza de reacţie. :)

<u>Principiu:</u>

**Ia-ţi toate deciziile bazându-te pe informaţii pe care le ai azi, nu pe deciziile şi poziţiile luate/asumate în trecut. Ia-le rapid şi nu amâna niciodată mai mult decât este cu adevărat nevoie.**

Cam aşa am făcut şi eu.

Am scris prima ediţie a acestei cărţi  cu dorinţa de a ajuta oamenii capabili să lase vrăjeala şi să facă ceva cu viaţa lor. Credeam că lucrurile sunt relativ simple. Dar apoi m-a lovit realitatea.

**Cei mai mulţi oameni doreau să facă ceva cu viaţa lor, dar nu aveau uneltele necesare. Şi nici nu erau suficient de conştienţi sau capabili ca să recunoască asta.**

Degeaba vrei să faci business şi înveţi cum să treci peste amânare, frici sau lipsa de disciplină, subiecte centrale în prima parte a cărţii, dacă ţie îţi lipsesc abilităţi şi informaţii cheie.

Ca să faci o afacere de succes trebuie să înveţi **management, marketing, dezvoltare de produs, finanţe** şi multe altele.

Iar pentru mulţi oameni e mult prea mult de învăţat deoarece fie nu am învăţat niciodată cum să învăţăm rapid, eficient şi consecvent, fie am uitat.

*„Îmi bag piciorul! Oamenii pur şi simplu nu vor să înveţe”.*

Recunosc, am spus asta de nenumărate ori cu frustrare. Şi uneori chiar cu furie. Oamenii nu înţeleg că singurul mod prin care poţi reuşi în viaţă, dincolo de noroc, este să înveţi.

**Şi poţi învăţa în două moduri:**

#1 Pe calea cea grea, adică din propriile greşeli şi experienţe.

#2 Sau furând meserie de la cei care au greşit şi reuşit deja. Poţi face asta prin cărţi, cursuri, observaţie, mentorat, consultanţă etc.

Secretul este că nu trebuie să alegi.

O formă de educaţie nu o exclude pe cealaltă.  Una din greşelile frecvente pe care le fac oamenii este *„gândirea de tip ori, ori”.*

„Nu înveţi din cărţi, înveţi din practică.”
„Nu poţi avea şi bani, dar şi timp liber”.
„Nu învăţ programare, învăţ marketing”.

Sunt situaţii în care trebuie să alegi doar una din opţiuni şi următorul capitol îl voi dedica acestui capitol, dar şi situaţii în care le poţi avea pe toate.

Nu le trata pe toate după acelaşi tipar.

Revenind la traseul meu, am înţeles că pot scrie şi cărţi, dar mai întâi trebuie să fac ceva mai important.

**Dacă chiar vreau să ajut, prima dată trebuie să le dau oamenilor instrumentele de care au nevoie ca să construiască o afacere.**

Aşa că m-am uitat un pic la mine din exterior şi mi-am pus întrebarea:

*„Cum naiba ai reuşit tu, Paule, un copil de la ţară fără prea multe calităţi şi oportunităţi, să-ţi faci, totuşi, o viaţă bună."*

Da, am muncit şi am avut momente în care am fost **tenace, perseverent şi foarte disciplinat.**

Dar nu pot spune cu mâna pe inimă că ăsta a fost secretul.

Sunt alţii mult mai muncitori, mai tenace sau mai perseverenţi ca mine.

Plus mai talentaţi sau mai carismatici.

Eu ba sunt foarte organizat şi muncitor, aşa cum eram şi când am scris prima parte a cărţii, ba sunt varză şi nu am chef de nimic.

Aşa că secretul trebuie să fie în ceva ce am tot continuat să fac.

Şi în formă continuă eu am făcut doar un singur lucru: **marketing!**

Indiferent cum a arătat viaţa mea, de cât de mult am muncit sau nu, de cât de bine sau prost, dintr-un singur lucru nu m-am oprit niciodată. Din marketing.

Nu aveam cum. Dacă m-aş fi oprit, s-ar fi oprit totul. Afacere, visuri, stil de viaţă etc.

Aşa că m-am uitat un pic în jurul meu şi mi-am pus două întrebări:

1. Ştiu cei care vor să facă afaceri marketing? Nu, nu ştiu!

2. Ştiu cei care fac deja afaceri marketing. Nu, nu ştiu.

Mai mult decât atât, nu doar că nu ştiu, dar mulţi nu sunt conştienţi cât de important este. Alţii chiar îl disprețuiesc deoarece cred, în mod eronat, că un produs/serviciu se vinde singur

Din păcate chiar şi cei care ştiu că marketingul este important nu îi acordă importanţa cuvenită şi tratează adeseori marketingul ca pe o activitate de mâna a doua. De multe ori o deleagă secretarei, băiatului de la tehnic, unui nepot sau te miri cui altcuiva.

Apoi se miră că nu au vânzări şi dau faliment.

Aşa că am luat o decizie: înainte să scriu următoarea carte, îi voi învăţa pe oameni marketing.

Aşa a luat naştere „Picasso Copywriting" - un curs ajuns când scriu aceste la rânduri la ediţia #22 şi la +1700 de cursanţi.

De altfel, din datele mele, este (probabil) cel mai vândut curs de copywriting din România.

**Am construit „Picasso Copywriting" pentru următoarele categorii de oameni:**

1) Pentru antreprenorii, freelancerii şi soloprenorii pe care i-a mâncat în fund să se apuce de activităţi de genul ăsta, apoi şi-au dat seama că nu ştiu cum să-şi vândă marfa. Şi nici ea nu se vinde singură.

2) Pentru antreprenorii care au deja un business, dar nu le place ce fac, e prea greu, nu rentează sau vor pur şi simplu mai puţină bătaie de cap şi mai multă libertate, aşa că îi tentează ideea de copywriter (sau digital marketer) freelancer.

3) Pentru antreprenorii cărora le merge deja bine, dar ştiu că se poate şi mai bine şi chiar şi o idee mică, dar bine aplicată, le poate revoluţiona afacerea.

4) Pentru angajaţii care visează să-şi dea demisia, nu ştiu de ce naiba să se apuce, dar le surâde ideea de a face o carieră în marketing

5) Pentru cei care deja lucrează în marketing, dar sunt conştienţi că dacă vrei să fii cel mai bun şi să câştigi din ce în ce mai mulţi bani, educaţia nu se termină niciodată.

Dacă vrei mai multe detalii despre „Picasso Copywriting", dă click pe linkurile de mai jos.

👉 Picasso Copywriting Antreprenori

👉 Picasso Copywriting Experţi

E un singur curs, doar prezentarea este un pic diferită.

**Ce altceva am mai făcut în cei 2 - 3 ani scurşi de la prima ediţie a cărţii?**

Dincolo de faptul că am trecut printr-o pandemie şi printr-un război, pot spune că au fost ani buni pentru mine deoarece:

1. Mi-am luat în sfârşit maşină şi am început să conduc - banal pentru alţii, dar foarte impoortant pentru mine, căci în familia mea nu prea s-a condus;

2. Faptul că mi-am luat maşină mi-a dat libertatea să mă mut din Bucureşti în Braşov, oraş în care stau de 1 an de zile şi unde mă simt mult mai bine ca niciodată;

3. În paralel am lucrat la mai multe proiecte. Nu toate la fel de reuşite precum „Picasso Copywriting", dar din toate am învăţat câte ceva.

4. Tikaboo s-a transformat în editură în toată regula, plus tipografie. Ne producem singuri cărţile şi acum am luat şi câteva titluri internaţionale foarte bune pe care le-am tradus şi urmează să le lansăm.

5. Am făcut şi ceva muncă de agenţie, am lucrat pentru top performeri din România şi am văzut şi ce presupune acest tip de business. Recunosc că

> mi se pare mai potrivit pentru mine să-mi promovez propriile produse, dar am văzut că un om organizat poate face foarte mulţi bani, şi într-un mod relativ simplu, dintr-o agenţie.

Partea proastă în anii ăştia?!

Pătrăţelele se tot lasă aşteptate şi chiar m-am mai îngrăşat destul de mult în timpul izolării, dar şi după. :(

Îmi place să fac sport şi să ridic greutăţi foarte grele, am pus destul de multă masă musculară, dar nu e de ajuns ca să slăbesc.

Ar trebui mai mult echilibru în alimentaţie, cardio şi ceva HIIT sau TABATA.

Ştiu, dar nu fac! Deci pe zona asta nu am lăsat încă vrăjeala, aşa că te rog să nu faci ca mine.

E drept că înainte de pandemie, mai exact în noiembrie 2019 aveam 95 de kg, iar idealul meu este 90, căci sunt solid, înalt şi osos în acelaşi timp. Dar se pare că mi-a plăcut mai mult vinul şi mâncarea bună, decât ideea de pătrăţele.

Mai povestim pe tema asta când voi avea cu ce să mă laud.

## Ce urmează pentru mine în următorii ani?

Am mai multe proiecte şi vedem care şi cum se materializează, dar „Digitality Hub" pare să fie în acest moment cel mai mare proiect personal la care voi lucra.

**Ce este „Digitality Hub"?**

Din cunoştinţele mele, cred că este primul hub digital destinat celor care sunt sau vor să devină freelanceri, apoi să facă trecerea la antreprenori.

**Ce ne propune să facem în/din acest hub?**

Un centru de comandă sau un birou virtual pentru freelanceri şi antreprenori şi în care aceştia să găsească toate resursele de care au nevoie pentru a-şi atinge obiectivele.

Intenţionăm să folosim la construirea acestui hub cele mai noi tehnologii, ştiinţe şi teorii, de la blockchain, la inteligenţă artificială. De la gamificare, la teoria jocurilor şi până la neuroştiinţe.

**Ce va fi la început acest hub?**

Probabil că va arată ca o simplă platformă de cursuri la care va fi ataşată o comunitate online. :)

Dar chiar dacă va arată şi va funcţiona ca un Opel - adică va fi suficient de bună să te ducă din punctul A în punctul B, nu te lăsa păcalit, căci în spate se construieşte un Lamborghini corcit cu Tesla.

Iar cine cumpără accesul în platformă din timp, va plăti pentru Opel, dar e posibil să se dea cu un Lambo - Tesla măcar o tură.

Şi asta pentru că mergem pe acelaşi principiu ca la Picasso:

**Cerem mai puţin decât face, îmbunătăţim din mers şi le dăm mereu acces oamenilor la cea mai bună variantă, fără costuri extra.**

Dar cam atât despre mine şi proiectele în care sper să ne reîntâlnim. Hai să trecem la treabă. Hai să trecem la tine! Ne vedem în capitolul următor! :)

# Partea a doua
# Capitolul 10 - Focalizarea

*„Focus, focus, focus!”*

În ultimii ani am auzit tot mai mulţi oameni dând acest sfat. Trebuie să „te focusezi”.

În realitate trebuie să te focalizezi, căci aşa se traduce „focus” din limba engleză în română.

Dar ăsta este doar un detaliu. Hai să ne focalizăm şi noi pe ce contează.

Spre exemplu: ştiai că cu cât instrucţiunile sunt prea stufoase, cu atât creşte probabilitatea ca oamenii să nu le urmeze?

Nu crezi? Când a fost ultima dată când ai citit un manual de instrucţiuni sau ai urmat pas cu pas un tutorial de 55 de minute? :)

Cel mai probabil niciodată. Cel mult probabil că le-ai răsfoit.

Aşa că dacă vrei să ajuţi pe cineva, ajută-l, nu-i da bătăi de cap suplimentare.

Aşa cum voi încerca şi eu să fac pentru tine în această parte a doua a cărţii.

Buuun! Acum că am lămurit-o, hai să vedem care e treaba cu focalizarea asta.

## De ce trebuie să ne focalizăm?

Dacă te apuci de muncă pe la 20 ani şi ai de gând să fii liber să faci doar ce vrea muşchiul tău nu mai târziu de 50, atunci ai la dispoziţie doar 30 de ani pentru a reuşi.

Nu zic că la 50 ar trebui să ne pensionăm, căci nu o să fac asta niciodată.

Dar eu unul nu vreau să ajung la acea vârstă şi să mă mai simt obligat să fac altceva decât am chef să fac, când şi cum am chef.

De ce 50?

Ca să-ţi rămână şi ţie 30% - 50% din viaţă şi să nu dai totul doar pentru a supravieţui, a plăti rate şi facturi.

Dacă eşti deja în intervalul 35 - 45 de ani, treaba e groasă.

Dacă deja ai trecut de 50... ce să zic?!

Nu o să zic ca Gary V. că eşti *„young as fuck”*. O să-ţi zic mai degrabă că nu mai ai nicio secundă de pierdut, nici măcar pentru chestii motivaţionale.

Nu ştiu cât durează din punct de vedere statistic din momentul în care un om începe să se trezească din somn şi până devine liber, dar uitându-mă la mine care mai am destul de muncă, aş zice că o medie de 10 ani, dacă nu se pierde pe drum, e posibilă, chiar dacă pentru cei mai mulţi oameni nu este şi probabilă.

Dar să zicem că ai 10 ani de zile să-ţi construieşti o viaţă, afacere şi carieră care să-ţi ofere libertatea despre care povesteam mai sus.

**Ce faci în ăştia 10 ani, căci trec foarte rapid?**

Propunerea şi/sau presupunea mea este următoarea:

1. **Primii doi ani** testezi diverse ca să îţi dai seama unde eşti, unde vrei să ajungi, la ce eşti bun şi la ce poţi deveni bun, ce îţi place sau nu să faci şi tot aşa mai departe.

În perioada asta trebuie să fii extrem de flexibil şi să spui DA la cât mai multe lucruri. Dacă ai norocul şi te prinzi rapid care îţi e drumul, poţi trece mai uşor la următoare etapă.

În această etapă te poţi numi EXPLORATOR!

2. **Următorii doi ani** îţi defineşti exact viaţa pe care vrei să o duci şi începi să lucrezi masiv la planul de acţiune pe care îl faci, dar şi la dezvoltarea ta personală şi profesională.

De dezvoltat te-ai dezvoltat şi în primii ani, căci nu ai cum altfel. Nu îţi poţi găsi drumul dacă nu testezi şi nu înveţi diverse.

Dar acum e momentul să devii expert în ceea ce ţi-ai propus să faci.

Aici greşesc mulţi, căci se opresc din învăţat şi rămân la nivelul de explorator. Dar au pretenţia să le meargă bine.

În această etapă va trebui să îţi găseşti mentori şi să te transformi într-un burete care absoarbe tot. Este etapa ta de ucenicie, iar tu va trebui să fii cel mai conştiincios UCENIC.

Nu poţi trece la următoarea etapă fără să treci prin uceniciei. Sau poţi, dar vei face o treabă mediocră şi, cel mai probabil, vei da greş.

3. **Alţi doi ani** vor trece până să se stabilizeze ce ai construit (carieră, afacere, obiceiuri etc) şi să se maturizeze.

Asta este etapă ta de CONSTRUCTOR. Acum ştii cine eşti, ştii ce ai de făcut, ştii de ce faci ceea ce faci, dar şi cum.  Este etapă maturizării tale ca om, profesionist, manager şi/sau lider.

În această etapă vei decide dacă vrei complexitate sau simplitate, dacă vrei linişte sau provocări, dacă vrei să fii freelancer, soloprenor, mic antreprenor sau vrei să construieşti un imperiu.

Toate sunt opţiuni viabile, dar nu toate te pot face fericit.

Aici o dau mulţi în bară, căci nu aleg ce îi va face fericiţi, ci aleg ceea ce cred că ar trebuie să aleagă deoarece sunt prizonierii propriei minţi cu toate credinţele, fricile şi tiparele ei, mai mult sau mai puţin corecte.

Şi mulţi aleg uitându-se doar la ce ar putea avea de câştigat, dar ignoră preţul.

**De reţinut:** Viaţa este ca o ecuaţie. Vrei să fii mai fericit? Uită-te la toate elementele din ecuaţie, nu doar la plusuri, şi lucrează la fiecare dintre ele.

Nu te ajută la nimic să fii fericit jumătate din timp dacă în cealaltă jumătate te simţi mizerabil.

Ba mai mult de atât, dacă te simţi fericit doar în weekenduri şi în vacanţe, ecuaţia ta cam dă cu minus.

Aşa că mare grijă la ce alegeri faci.

4. Dacă alegi bine, **în ultimii 4 ani vei face performanţă**. Dacă nu vei rămâne la nivelul anterior şi o să tot construieşti fără să înţelegi de ce nu avansezi.

Când faci performanţă, nu mai eşti responsabil doar pentru tine, ci pentru o întreagă lume. Mai mică sau mai mare. Asta este etapa în care devii MAESTRU pentru alţi ucenici, căci e singura modalitatea prin care poţi creşte.

Creşti crescându-i pe alţii pe lângă tine. Vei face asta şi în etapa de constructor, dar acum va deveni activitatea ta principala.

**După 10 ani**, dacă vei ajunge să treci prin toate aceste etape, vei decide dacă vei continua şi vei duce lucrurile mult mai sus sau o să începi să te bucuri de ce ai acumulat şi de mai multă libertate.

Revenind la aceste etape prin care eu cred că oamenii trec înainte de a avea succesul la care visează, cel puţin la modul ideal, primul pas pe care trebuie să-l faci pentru a te focaliza pe ce contează este să îţi dai seama în ce etapă te afli.

Dacă nu vei şti mereu în ce etapă te afli, vei fi foarte frustrat şi nu vei şti cum să acţionezi.

Spre exemplu mulţi oameni nu au parcurs încă etapa exploratorului, dar se frustrează deoarece şi-ar dori să ştie clar ce au de făcut, adică să fie cel puţin ucenici.

Ei vor un plan sigur. Principala lor problemă este că se tem să nu cumva să greşească.

Aşa că în loc să-şi facă treaba de explorator şi să exploreze, ei stau blocaţi, nu fac nimic şi spun că nu ştiu ce să facă.

Ce nu pricep ei este că până nu explorează, nici nu or să ştie. Garanţiile pe care le caută pentru a se pune pe treabă nu există.

Alţii au explorat deja, ştiu ce au de făcut, dar se visează deja mari experţi, patroni etc. şi vor să sară peste etapa de ucenicie.

Asta se întâmplă pentru că fie nu le place să înveţe, fie se cred mai deştepţi decât sunt, fie nu au răbdare să mai înveţe şi vor să treacă direct la acţiune.

Din păcate pentru ei acţiune fără educaţie este o acţiune bezmetică şi duce la o muncă mediocră. Iar munca mediocră duce de cele mai multe ori la rezultate mediocre.

De ce nu înţeleg oamenii asta? Deoarece în contextul potrivit şi cu perseverenţă, unii ar putea avea ceva rezultate, iar asta le va întări încrederea că fac ceea ce trebuie.

Ce nu înţeleg ei este că...

**Binele este duşmanul excelentului sau al mai binelui!**

Întâlnesc adesea oameni cu care, la orice propunere sau idee, ajung în următoarea conversaţie :

El:
„Eu nu am făcut niciodată X lucru şi uite că îmi merge foarte bine."

Eu:
„Da, dar dacă făceai şi acest lucru, oare nu obţineai rezultate mai bune."

El:

„Nu cred. Am eu un prieten care…”

Eu:
„……”

Concluzia: cum nu poţi ajunge un sportiv de performanţă fără un antrenor, nu poţi face performanţă nici în viaţă, afaceri şi/sau carieră fără să investeşti masiv şi constant în educaţia ta.

**Orice an, luna, săptămână sau zi pierdută fără să te educi, este o zi în care ţi-ai furat singur căciula.**

Dar să înveţi nu este totul. Trebuie să înveţi focalizat şi centrat pe acţiune.

Am mulţi prieteni şi cunoscuţi care cumpără toate cărţile din lume şi toate cursurile. Merg sa seminarii/webinarii, ascultă podcasturi, merg în tabere şi tot aşa mai departe.

Dar parcă nimic nu se lipeşte de ei şi îi vezi an după an în fix acelaşi punct.

Problema lor? Probabil au mai multe.

1. Le place să studieze câte puţin din toate, dar se plictisesc rapid de un domeniu şi nu ajung să aprofundeze niciodată suficient de mult un domeniu (m-am luptat şi mă lupt şi eu cu asta).

2. Le place mai mult să studieze, decât să acţioneze. Aşa că nu fac nimic nici măcar atunci când ajung experţi la ceva.
3. Nu au un plan de acţiune sau propria voinţă, deci aleargă non stop după obiecte strălucitoare. Azi studiază marketingul afiliat, mâine crypto, poimâine se apucă de yoga.

Cum ar trebui să meargă de fapt lucrurile?

Studiezi şi testezi câte puţin din toate în etapa de explorator, dar după ce ai găsit o cale suficient de bună să te ducă la următorul nivel, uiţi de restul şi te axezi pe ea până obţii rezultate.

Da, mereu o să ţi se pară că poate sunt şi alte oportunităţi pe care tu le ratezi deoarece te focalizezi pe una. Şi aşa este.

Dar din păcate, până nu te concentrezi pe UN SINGUR LUCRU suficient de mult ca să-ţi aducă rezultate, nu vei avea resursele necesare (timp, bani, liniște, energie etc.) să faci şi altceva.

Eu spre exemplu ţin o întreagă echipă, plus cheltuielile mele, doar din „Picasso Copywriting.

Faptul că am această linie de venit care nu îmi ocupă tot timpul, îmi permite să investesc timp, bani şi energie şi în alte direcţii.

Dar până să mă concentrez suficient de mult pe ea, nu a produs la fel de mulţi bani.

Şi în continuare mai trebuie să-i mai acord ceva atenţie deoarece mai are mult loc de creştere.

Din nefericire pentru mine, şi eu am avut perioade în care nu am fost focalizat şi am uitat ce este cu adevărat important pentru mine.

Se întâmplă tuturor. Deci este ok.
Cu condiţia să ne prindem la timp şi să ne revenim.

Revenind la etapele prin care trecem (explorator, ucenic, construct şi maestru), o altă problemă pe care am văzut-o la cei care ajung în etapa de constructor este că lumea le este dată peste cap dintr-o dată şi nu înţeleg de ce.

Vezi tu, ucenicul învaţă meserie, e foarte bun la ce face şi îşi câştigă traiul din asta, dar trebuie să se manageriеze doar pe el.

Ca ucenic nu ai foarte multe alegeri de făcut. Burta pe carte şi seriozitate. Dacă faci asta, o să o duci bine.

În schimb, atunci când devii constructor şi trebuie să faci alegerile de mai sus, lucrurile se schimbă un pic deoarece fiecare alegere are plusuri şi minusuri.

Aşa că mulţi se blochează sau oscilează între acele modele, aşa cum am făcut şi eu.

**Ce am învăţat eu despre asta şi cum îmi fac acum alegerile?**

Am învăţat că în ecuaţia vieţii **minusul** este mult mai important decât **plusul**, căci elementele care sunt pe minus te impactează mai mult decât plusul.

Să zicem că se întâmplă ceva bun în viaţa ta: îţi iei o maşină, mergi într-o vacanţă, îţi cumperi un telefon etc.

Ştii cât de repede o să treacă senzaţia de fericire, mai ales dacă nu-ţi cultivi periodic muşchiul recunoştinţei?

Îţi spun eu! Incredibil de rapid. Ne obişnuim imediat cu binele şi ajungem să ni se pară normalitate.

În schimb dacă avem în viaţa noastră elemente care ne fac să simţim durere sau nefericire, niciodată nu o să putem uita complet de existenţa lor.

Aşa că modul în care eu îmi proiectez acum viaţa, este un pic contra curentului pe care îl vezi în dezvoltarea personală.

Întâi mă uit la ce nu îmi place să fac şi la compromisurile pe care nu vreau să la fac niciodată sau dacă le fac, le accept doar pentru o scurtă perioadă de timp, apoi mă uit la ce îmi doresc.

Dacă aş face invers, ar fi un mare haos. De ce? Pentru că sunt 1 milion de lucruri pe care mi le-aş putea dori şi este imposibil să le am vreodată pe toate.

**Aşa că primul lucru pe care ţi-l recomand să-l faci este să-ţi trasezi limitele.**

Îţi dau câteva exemple personale:

1. Nu îmi place să lucrez cu oameni conflictuali, aşa că indiferent cât aş avea de câştigat, voi evita asta;

2. Nu îmi place să mi se spună ce să fac, cum să fac, când să fac sau să fiu tras la răspundere, aşa că prefer să lucrez la propriile mele produse, decât la alea altora. Iar dacă e să ajut pe cineva în mod direct, prefer consultanţa în loc serviciilor de tip „done for you” sau „done with you”.

3. Nu îmi place să lucrez 1 la 1 cu echipe mari sau să fac micro-management, aşa că îmi construiesc un business în care eu să nu fiu nevoit să lucrez foarte mult 1 la 1 cu mai mult de 3 oameni.

4. Nu îmi place să fac sau să urmăresc 1000 de taskuri mici într-o zi, de aici şi aversiune mea pentru micro-management. Aşa că trebuie să fiu foarte atent la ce spun DA, ca să îmi aducă mai multă valoare, şi să învăţ să spun NU mai des.

După cum se poate vedea, exemplele mele se centrează în jurul oamenilor deoarece aici sunt durerile mele cele mai mari acum.

Din fericire pentru mine, ştiu că sunt 1 milion de modele de business sau de a-mi construi o carieră, aşa că îmi fac alegerile într-un mod în care să mă ducă la visurile mele, dar fără să fiu nevoit să-mi depăşesc aceste limite.

Trecând peste alegerile profesionale legate de care sunt lucrurile pe care ar trebuie să te focalizezi, aş vrea să-ţi reamintesc şi câteva obiceiuri pe care sigur ştii că ar trebuie să te focalizezi, dar cel mai probabil nu o faci în totalitate.

**3 categorii de obiceiuri zilnice BANALE, dar absolut OBLIGATORII.**

1. Mişcă-ţi corpul zilnic. Dacă te simţi blocat mental sau emoţional, cel mai probabil ai şi un stil de viaţă sedentar. Vrei să te deblochezi? Mişcă-te! Nu mă crezi?! Aşteaptă o zi în care te simţi de rahat şi mergi şi fă ceva sport. Nu neapărat intens, ci suficient să-ţi declanşezi uzina de endorfine. Poate fi şi o scurtă plimbare dacă nu ai timp, putere sau energie de mai mult.

2. Dormi, respiră profund, bea şi fumează mai puţin! Dacă te simţi deprimat, posac, lipsit de energie, aproape sigur are de a face cu prea puţin somn, respiraţie superficială, prea mult alcool sau tutun. Sau mâncare proastă. Dar aici nu pot zice nimic, căci m-aş simţi ca un ipocrit.

3. Citeşte şi închide naiba Facebook sau Tik Tok, chiar dacă ţi se pare că înveţi ceva de acolo!

Netflixul este fain şi el. Social media? I-am dedicat un capitol.

Dar merită să-ţi aduc aminte că dacă gândeşti mărunt sau prea pesimist, dacă mintea îţi fuge şi nu te poţi concentra, dacă te simţi lipsit de soluţii sau creativitate, problema este una neurofiziologica!

Ți-ai ars creierul? Vrei un reset?

Fă ce am zis la începutul paragrafului.

Eu unul, chiar dacă acum depind de reţelele sociale, căci acolo este atenţia clienţilor mei, aş fi cel mai fericit om dacă mâine ar dispărea cu totul.

Sunt multe lucruri faine pe care le-ai putea face şi care te-ar putea ajuta. Şi cred că am vorbit despre toate. Dar sunt conştient că nu le vei putea implementa peste noapte pe toate.

Aşa că începe cu astea 3 şi focalizează-te pe ele până devin parte din rutina zilnică.

Greu nu o să fie. Nu atât de greu precum ţi se pare acum.

Dar ce e mai greu este te apuci de treabă apoi să le menţii pe termen lung.

Cum o să dai de greu şi o să fii un pic mai aglomerat/stresat, cum o să-ţi treacă prin cap să renunţi la ele.

Să nu cumva să faci asta! Fix atunci ai mai multă nevoie să te ţii de aceste obiceiuri. Şi crede-mă că îţi spun toate astea din experienţă.

În plus, toţi oamenii de succes pe care îi cunosc personal sau ale căror vieţi le-am urmărit, fac lucrurile astea.

Şi invers, toţi cunoscuţii mei care se zbat în mediocritatea, deşi ar putea mai mult, sar peste cel puţin unul din aceşti paşi.

Unii fac chiar toate greşelile, căci una duce la alta.

Prea puţin somn, prea puţin sport şi o respiraţie superficială, crează nevoia de mai mult alcool, mâncare, reţele sociale, mii de ore la tv sau pe Netflix. Şi invers.

Aşa că vei fi mereu obosit, lipsit de chef,  ba chiar deprimat. De unde naiba energie şi creativitate să faci un business sau să-ţi construieşti o carieră?!

## Cum îţi investeşti sau risipeşti timpul?

„Nu am timp!”  E principala scuză pe care oamenii o scot în faţă la orice. Şi atâta timp cât alţii îşi vor găsi timp să facă ce tu nu poţi, e doar o scuză.

Pentru lucrurile care contează, chiar şi 3 ore pe zi sunt suficiente.

Dormi 8 ore, munceşti 8 ore. Rămân 8. Din 8 trebuie să-ţi dedici ţie măcar 3.

30 de minute de sport, 30 de minute de lectură, 1 oră de educaţie profesională şi 1 oră de lucru la viitorul tău.

Da, ştiu... navetă, transport, copii, casă, relaţie etc.

Nu îmi pasă! Nu e problema nimănui că faci doua ore în trafic sau şeful te munceşte peste program fără să te plătească.

Găseşte soluţii, căci le găseşti pentru tine şi ai de unde alege. Eu nu-s aici să-ţi întăresc scuzele.

Probabil va trebuie să faci ceva sacrificii, măcar pentru o vreme sau să iei decizii grele. Dar înainte să faci sacrificii, scapă de ce nu te ajută.  E posibil să fie suficient.

## Ponturi pentru a deveni mai eficient!

1. **Caută scurtături.**

Eu unul sunt fan „inginerie inversă”. Asta înseamnă că pot învăţa foarte rapid cam orice, de la bowling până la marketing, doar văzând ce fac alţii bine.

Şi poate suna arogant, dar cred că fac asta mai bine decât majoritatea oamenilor pe care îi cunosc. Nu pentru că-s mai deştept, ci pentru că mă pasionează acest stil de a învăţa.

Cu toate astea, dacă mâine m-aş apuca să joc poker, primul lucru pe care l-aş face ar fi să cumpăr  toate cărţile şi cursurile de poker pe care le găsesc.

De altfel... ghici ce?! La fel am făcut şi în vânzări, dar şi în marketing.

De ce să-mi bat capul să mă prind singur ce am de făcut şi să pierd timp preţios, când aş putea avea informaţia aproape gratuit?!

Iar pentru mine tot ce este sub 1000 de euro şi mă poate ajuta să obţin măcar de 10 ori bani investiţi, este gratuit. De la 1000 de euro în sus recunosc că mă mai gândesc.

2. **Când merge să faci strictul necesar şi să obţii rezultate bune, fă doar atât. Când poţi să creşti de 10 ori cu efort dublu, tu fă efortul triplu.**

Sunt oameni care fac întotdeauna doar ce consideră ei că este strictul necesar. Pe principiul merge şi aşa. Alţii în schimb, bibilesc orice rahat şi livrează foarte greu orice au de livrat.

Eu unul am altă filozofie. Dacă strictul necesar îmi va aduce 80% din rezultare, cu 20% efort, o să merg pe strictul necesar.

Dacă în schimb pot să muncesc de două ori mai tare şi să obţin un efect de 10 ori mai mari, îmi voi tripla eforturile ca să mă asigur că obţin efectul 10X sau poate chiar 15X.

De exemplu. Primele nouă capitole din această carte mi-au luat câteva luni dacă îmi aduc bine aminte.

Acest capitol în schimb a fost scris în mai puţin de două zile. Or fi primele nouă mai bune?! Tu să-mi spui! Dar nu cred.

În plus, oricât de mult le-am bibilit, cartea a mers la tipar cu destul de multe erori gramaticale. Şi ghici ce! Nu a murit nimeni. Iar eu am învăţat ceva din asta.

Aşa că pentru partea a doua a cărţii am o altă filozofie şi voi avea două tipuri de eforturi pe care le voi depune.

**Eforturi minime:**

1. Până nu o tipăresc, nici că nu o corectez deoarece prefer să-mi investesc resursele prin a-ţi oferi alte lucruri mai valoroase decât un text „perfect”.

2. Nu o mai tipăresc din prima, ci abia după ce am terminat cu ea şi ştiu că trec la următoarea. Asta înseamnă că o să tot primeşti actualizări şi capitole noi. Iar cine vrea informaţia din ea cu adevărat, o va lua şi în acest format.

**Eforturi maxime:**

1. Sunt atent la feedback şi la modul în care o vei consuma astfel încât să mă asigur că voi crea tot ce ai nevoie pentru a lăsa vrăjeala.

2. Webinarii bonus în care voi da foarte multă valoare strict pentru cititorii cărţii astfel încât „Lasă Vrăjeala” să fie o vacă mov în lumea cărţilor.

## Cum lansezi un produs/serviciu/brand cu minim de risc și de efort, focalizându-te pe ce contează

După ce am scris prima variantă la „Lasă Vrăjeala” şi am observat lucrurile despre care scriu mai sus, am folosit aceeaşi strategie pentru a lansa şi dezvolta cursul meu de copywriting.

La prima ediţie cursul a fost un pic sub 500 de lei şi l-am construit din mers, după ce am vândut vreo 50 - 60 de locuri.

Exact! Am încasat 5000 - 6000 de euro pentru a crea acest produs şi abia după ce l-am vândut, l-am şi făcut.

Dar ghici ce?!

Oamenii au ştiut din start lucrul ăsta şi au simţit că plătesc preţul corect deoarece am fost deschişi şi le-am spus adevărul.

***„Produsul nu este gata, acum se crează, şi clar nu va fi perfect. Dar va face mai mult decât plăteşti şi, în plus, ai acces pe viaţă la el şi la toate actualizările sale.***

***Dacă nu simţi lucrurile asta, atunci îţi dăm toţi banii înapoi fără să comentăm nimic”.***

Asta am promis. Şi ne-am ţinut de promisiunea. Aşa că oamenii l-au tot recomandat. Aşa am ajuns la peste 1700 de cursanţi.

Oamenii vor rareori un produs perfect.

De multe ori nici nu îşi pot permite un produs perfect deoarece ar fi mult prea scump şi ar plăti pentru chestii inutile sau inaccesibil din alte puncte de vedere.

Ce vor în schimb de multe ori este un produs funcţional, adică să-şi rezolve nevoia. Şi să facă asta la timp, rapid, cu cât mai puţin efort şi la un cost cât mai mic dacă se poate.

Trebuie să ştii ce compromisuri să faci şi ce oferi la schimb. Şi să fii cinstit în această privinţă. Aşa apar inovaţiile în afacere şi se schimbă pieţe întregi.

Aşa au apărut spre exemplu şi companiile aviatice low cost.

Oricine vrea să se simtă ca un rege atunci când călătoreşte, dar nu vreau asta dacă nu pot să plec când vreau eu, ci doar odată pe lună când se umple avionul sau dacă doar biletele de avion mă costă 2000 de euro.

Revenind la „Picasso Copywriting”, ştii cât costă acum acest curs?!

2000 de lei.

Ştii cât o să coste în cel mult 2 ani?!

Probabil că minim 1000 de euro.

De ce va fi atât de scump?

Pentru că va merita cel puţin 5000 de euro.

Evident că cei care l-au cumpărat acum sau chiar la 500 de lei, vor avea acces şi atunci la ultima variantă.

Unii ar zice că nu e corect. Eu zic că e foarte corect, căci vreau să demonstrez că investiţia în educaţie, şi în special în cursurile noastre, chiar e cea mai bună investiţie, nu doar un clişeu obosit.

**Recomandare:**

Citeşte cărţile „Lean Startup", „Strategia oceanului albastru" şi „The Mom Test".

Te vor ajuta să înţelegi mai bine o parte din lucrurile astea şi cum să creezi un produs/serviciu foarte bun.

**Alte reguli şi ponturi care te vor ajuta să te focalizezi mai bine?**

Sunt multe lucruri de zis pe zona asta. Sunt zeci de cărţi şi sute de mii de articole. Evident, tentaţia când scrii o astfel de carte, mai ales că toată lumea vrea să scrie o carte mare, este să o faci un pic pe jurnalistul/cercetătorul şi să pui în ea tot ce îţi iese în cale.

În trecut, când nevoia să impresionez era mai mare, probabil că aş fi fost dispus să fac asta.

Acum însă prefer să povestesc doar despre lucrurile pe care le-am testat şi care pe mine m-au ajutat.

Aşa că dincolo de ce am scris deja, mai am de spus doar un lucru foarte important:

**Atenţie la mediu în care trăieşti/lucrezi şi cum te influenţează.**

Există medii în care eu, pur şi simplu, nu mă pot concentra. Spre exemplu acasă îmi vine foarte greu să lucrez deoarece este ba prea multă linişte, ba prea puţină şi mă plictisesc teribil.

În schimb mă pot cufunda în ecran cu orele, într-o cafenea super zgomotoasă, dacă cei din jurul meu nu vorbesc mult prea tare ca să pot urmări conversaţia sau dacă vorbesc în altă limbă.

Aşa se fac că prima parte a cărţii e scrisă în mare parte într-un Starbukcs din gara din Anvers (Belgia), iar a doua în Tucano la Braşov.

Nu ştiu de ce funcţionez aşa şi nici dacă tu vei funcţiona la fel, dar nici nu contează. Ce contează este să te observi şi dacă ai făcut tot ce am zis în această carte şi tot nu te poţi focaliza, să încerci să lucrezi la mediul tău.

Şi mă refer aici atât la casă, cât şi la birou, căci un alt lucru cu mare impact pozitiv asupra mea a fost să mă mut din Bucureşti în Braşov.

Efectul a fost incredibil şi cu siguranţă nu se va întâmpla în următorul an, dar sigur voi dori să testez şi alte medii.

**De ce ştiu că mă voi muta iar, chiar dacă iubesc Braşovul?**

În primul rând din start planul a fost să schimb şi ţara, nu doar oraşul. Şi aş putea face asta şi acum, căci nu mai am nicio restricţie.

Dar a venit pandemia şi nu m-am mai simţit confortabil să fac asta.

Ştiu însă că o voi face deoarece simt că un oraş nou, mai ales unul cu energia Braşovului, poate să te înveţe multe lucruri şi de fiecare dată când mă mut, simt că am renăscut un pic mai bun.

Nu mă schimb complet, dar simt clar cum mintea mea se schimbă, nu doar la nivel de percepţie, ci şi dpdv. fiziologic.

Ceea ce e normal, căci un loc nou creează noi structuri neuronale şi te ajută să renunţi la vechile obiceiuri şi să formezi unele noi (dacă vrei).

Din fericire, nu că aş vrea să-ţi fac în gâţă (ştii expresia asta?) îmi permit să mă mut deoarece modul în care ne câştigăm banii nu ne ţine legaţi de un loc.

Sunt conştient însă că nu toată lumea îşi permite acest lux, aşa că multora le rămân vacanţele pentru a-şi creşte un pic gradul de percepţie asupra lumii.

Sau... dacă eşti în situaţia asta, ai putea să dai un click aici şi să decizi să-ţi schimbi cariera cu una care să-ţi ofere mai multă libertate.

Apoi, după ce mă satur şi eu de munţi, poate ne vedem *prin ţările calde*, căci după Braşov, cu siguranţă mă vei găsi într-o ţară caldă, poate chiar cu vedere la mare. :)

Dacă nu am vedere la mare, măcar să am piscină, teren de baschet în curte şi un beach bar confortabil în apropiere. :)

## Întrebări la care trebuie să-ți răspunzi după ce ai citit acest capitol?

1. În ce etapă te afli acum: explorator, ucenic, constructor sau maestru?
2. Ce ştii să faci sau eşti dispus să înveţi să faci foarte bine?
3. Care este principalul obstacol pe care îl ai în această etapă şi cum îl vei depăşi?
4. Care sunt limitele peste care tu nu vrei să treci?
5. Ce fel de viaţă, business şi carieră vrei să construieşti (ţine cont de limite şi preţul pe care trebuie să-l plăteşti)?

## Rezumat capitol

Reţine că niciun om mediocru nu a construit niciodată nimic extraordinar.

Poţi face multe în viaţă, dar nu poţi fi foarte bun la toate. Trebuie să alegi. Iar dacă vei avea arii în care eşti foarte bun, îţi vei permite să fii slab sau chiar mediocru în restul.

Eu unul mă consider un om obişnuit din mai toate punctele de vedere. Dar sunt bunciel la marketing şi, sper eu, la a scrie astfel de cărţi.

Şi pentru că asta mi-a adus deja rezultate, muncesc ca să devin extraordinar.

Ah, era să uit. Nu am scris mai sus, dar cred că am spus-o/scris-o de 1 milion de ori. Merită totuşi să repet în acest capitol dedicat focalizării..

**Găseşte-ţi un mentor şi/sau un coach!**

Dar să fie bun.

Lipsa de claritate este una din cele mai mari probleme cu care te poţi confrunta.

Unii oameni găsesc metode prin care o pot obţine de unii singuri - eu spre exemplu o găsesc în timp ce scriu, mă plimb sau citesc.

Alţii au nevoie de ajutor. Ştiu pentru că şi eu am avut nevoie în trecut.

Dar mare atenţie: nu confunda mentoratul şi/sau coaching-ul cu educaţia.

Educaţia este strict responsabilitatea ta,

Mentorul sau coach-ul nu este acolo să-ţi spună tot ce trebuie să faci, deşi mentorul îţi poate da sugestii.

Rolul lor este să te ajute să faci ordine în minte şi să-ţi găseşti răspunsurile sau locurile unde sunt răspunsurile. Şi, în opinia mea, să-ţi spună unde greşeşti atunci când nu vezi sau nu vrei să recunoşti.

# Capitolul 11
# Tu întrebi, eu răspund!

Dacă vrei să faci un produs care să fie util oamenilor, atunci primul lucru pe care trebuie să-l faci este să vezi fix de ce au nevoie potenţialii tăi clienţi.

Aşa că asta am făcut şi eu recent. I-am întrebat pe cei care au făcut precomandă la ediţia #2 a cărţii care sunt nevoile lor şi am decis să răspund chiar în carte. Nu sunt foarte multe întrebări, dar o să mai apară pe măsură ce le primesc.

## Paul Marius întreabă:

*„Cum să fac să amân amânarea, să am o organizare mai buna a taskurilor etc. Un plan de bătaie de a lansa o agenție, a găsi clienți, angajați pe aceeaşi undă cu mine.”*

Răspunsul meu:

1. Identifici când, de ce şi cum amâni, apoi rupi contextul care te duce la acelaşi rezultate.

Eu, spre exemplu, a trebuit să vând ediţia #2 din această carte în avans că să mă apuc să o scriu.

De ce? Pentru că aveam mereu alte lucruri mai urgente de făcut şi/sau mai plăcute.

**În realitate amânam deoarece**

1) nu existau consecinţe;

2) să scrii o carte este o activitate destul de solicitantă atât emoţional, cât şi mental, mai ales pentru cineva care nu a mai făcut asta niciodată sau a făcut-o o singură dată.

Îmi e mult mai uşor, spre exemplu, să ţin un webinar de două ore. Slide-urile la fac în 30 de minute, iar odată ce am dat play, ideile vin singure.

Am reflectat un pic la povestea asta şi mi-am dat seama că de multe ori nu e greu să facem un lucru, ci să ne dăm impulsul necesar.

E ca în orice altceva. Ani de zile nu ai făcut un lucru deoarece credeai că este greu sau nu o să-ţi placă, apoi, când încerci, îţi dai seama că dracul nu este chiar aşa de negru. Ba uneori chiar e distractiv.

Aşa că pentru mine amânarea amânării se dă la nivel de impuls.

Nu pot să mă urnesc şi să merg la sală? Nicio problemă!

Pot să iau echipamentul  în rucsac când plec la mall să lucrez şi sigur o să mă prezint şi la sala. Doar nu o să-l car ca prostul degeaba după mine.

Nu pot să mă disciplinez pentru a mă aşez la masă să scriu cartea asta?

Nicio problemă! Ţi-o vând şi când o să vină termenul limită pentru a o livra, sigur o să o am.

Nu e cea mai plăcută cale să amâni amânare, dar funcţionează.

Altfel, cred că e mai bine să faci astfel încât să previi amânarea sentimentului că vrei să amâni lucrurile.

Cum faci asta? Transformi munca în joacă aşa cum povesteam şi în capitolul despre joacă.

E o stratategie mai sofisiticată şi cere mai mult efort, dar vine cu mai puţină durere. :)

În ceea ce priveşte planul de bătaie pentru a lansa o agenţie, e foarte simplu. Nu lansa nimic! Construieşte pur şi simplu bucată cu bucată.

Lansările înseamnă presiune şi lucruri care „trebuie” să se aşeze perfect. Lansarea înseamnă, de cele mai multe ori, amânare.

Dar când construieşti bucată cu bucată, nu prea ai cum să dai greş. Faci şi refaci până funcţionează. Nu merge. Nu-i nimic.

Nu ai făcut mare tam - tam deci poţi merge liniştit mai departe.

**Vrei să construieşti?**

Învaţă foarte bine ceva ce se cere în piaţă, de exemplu Facebook Ads şi Copywriting, ia clienţi, fă treabă bună şi apoi ai două sau mai multe direcţii în care poţi merge:

1) Oferă-te să prestezi şi alte servicii pentru acei clienţi şi „angajează” freelanceri care să te ajute;

În paralel învaţă şi experimentează cât mai multe că să poţi aduce clienţilor tăi rezultate tot mai bune. Astfel o să poţi renegocia tarifele şi/sau să ceri şi comision pe lângă tariful fix.

Asta este dezvoltarea pe verticală deoarece ai un număr mic de clienţi, dar prestezi multe servicii.

2) Găseşti şi alţi clienţi pentru fix serviciul pe care-l prestezi deja, dar ia-ţi oameni care să te ajute să-ţi vinzi şi să-ţi livrezi serviciile.

**Cum atragi mai mulţi clienţi?**

Cere recomandări, testimoniale şi/sau dreptul de a folosi rezultatele generate pentru clienţii mulţumiţi ca studiu de caz. Şi fă un funnel cu aceste studii de caz.

Asta este o dezvoltare pe orizontală. Mulţi clienţi, dar servicii şi preţuri reduse.

Spre că ţi-am răspuns la întrebare. Spor la treabă!

Stan Nicolae cere „un mod de a nu lăsa pe mâine ce poți face azi”.

Aş zice că această carte fix despre asta este, printre altele.

Ce aş mai adăuga totuşi despre cum învingi amânare, pornind de la acest celebru îndemn ***„nu lăsa pe mâine ce poți face azi”,*** este faptul că motivul pentru care amânăm lucrurile pe care le-am fi putut face azi, este lipsa consecinţelor imediate.

Imaginează-ţi că nu ţi-ai plătit factura la curent, ajungi acasă şi nu funcţionează nimic. Vei da fuga să o plăteşti? Normal că da!

Nu ai de ales. Dar dacă ţi se zice că mai ai la dispoziţie 45 de zile să o plăteşti?

Vei acţiona în funcţie de cât de conştiincios eşti.

Cei conştiincioşi, dar relaxaţi, vor merge cum prind prima ocazie.

Cei „stresaţi” vor amâna lucruri mai importante sau mai plăcute doar ca să se ocupe de această „urgenţă”, pentru că altfel nu vor avea linişte.

Miserupiştii, adică ăia de îngrăşau porcul în ajun când erau la şcoală (ca mine), o să o plătească în ultima zi sau după ce s-a oprit curentul deja.

Aşa că răspunsul la întrebare *„cum fac să nu las pe mâine ce pot face astăzi”* este depinde.

Dacă eşti conştiincios asta nu se va întâmpla. Vei plăti la timp. Dacă nu, ai nevoie fie să devii conştiincios, iar asta se antrenează, fie să-ţi creezi presiuni exterioare aşa cum fac eu prin tehnici precum asumare publică despre care am vorbit sau prelansarea de produs pe care apoi trebuie să-l creez.

Ideal ar fi să devenim conştiincioşi. Din păcate eu încă nu am găsit formula prin care să-mi cresc foarte tare conştiinciozitatea, dar am observat câteva lucruri de-a lungul timpului care ar putea da rezultate.

Ți le enumăr mai jos:

1. Modul în care te vezi şi vorbeşti despre tine. Dacă te „lauzi" cu faptul că nu eşti conştiincios, cum am făcut eu mai sus, întăreşti acea imaginea de sine şi te vei comporta în continuare aşa.

2. Modul în care te recompensezi pentru conştiinciozitate. Să faci ceva ce nu îţi place fix acum, fără să fii obligat, pare un sacrificiu pentru minţile noastre leneşe. Aşa că trebuie să le dăm ceva la schimb sau să le luăm ceva dacă nu îşi fac treaba. Aşa că de multe ori şi eu am nevoie să-mi zic chestii de genul „dacă fac x în y timp, îmi acord z. dacă nu, nu". Nu funcţionează perfect, dar tot funcţionează.

3. Minciuna! Da, uneori merge şi este indicat să te minţi pe tine.

Uneori când n-am chef să fac ceva, mă mint că fac doar puţin, apoi o să mă opresc.

Desigur că ştiu din start că orgoliul meu nu mă va lăsa să mă opresc, dar funcţionează.

Am văzut asta prima dată la alergat, apoi la sală, atât la mine, cât şi la alţii. Când am alergat maratonul, 42 de km, mi-am spus de sute de ori că nu amiu pot face un pas. Şi de fiecare dată am putut.

Cum? Îmi ziceam că mai alerg doar x minute. Şi, evident, nu m-am oprit.

Aşa este şi la sală. De fiecare dată când zic că nu mai pot, de fapt mai pot un pic. Şi când mai merg cu câte un prieten, sper să nu mă înjure citind asta, îmi place să-i testez şi pe ei „fortându-i" atunci când spun că nu mai pot.

De altfel, nu ştiu dacă erau sau nu conştienţi, dar cam asta făceau cu mine şi cei doi antrenori pe care i-am avut de-a lungului timpului.... mă tot obligau să fac mai mult decât credeam că pot.

Păcat că nu au putut sta cu mine şi în bucătărie. :))

Încercaţi aceste 3 lucruri (plus ce am mai scris prin carte) şi daţi-mi de veste cum au funcţionat.

## Mihai Macavei întreabă cum își poate menține entuziasmul până la final.

Eu l-aș întreba pe Mihai în primul rând ce este pentru el entuziasmul şi de ce are nevoie de entuziasm.

Pentru mine entuziasmul este o formă de combustibil pe care o folosesc doar pentru a-mi da impulsuri atunci când încep un proiect sau când am găsit o soluţie la un blocaj.

Entuziasmul cred că este o emoţie intensă, dar care, ca orice altă emoţie intensă, nu durează mult. Se arde!

El este creat de creierul nostru atunci când anticipează victorii, câştiguri şi momente plăcute. Iar scopul acestei emoţii este să ne pună în mişcare.

Entuziasmul apare de obicei la startul sau la finalul unui proiect, demers, cursă etc.

Sau atunci când atingem o bornă importantă. Şi aici vine primul meu pont.

**Creează-ţi borne!**

În loc să sărbătoreşti doar când ajungi la final, creează-ţi de la începutul oricărui proiect borne pe care să le sărbătoreşti.

În felul ăsta te vei bucura de un boost de entuziasm de fiecare dată când atingi o bornă, nu doar la început şi la final.

Eu spre exemplu primesc o notificare pe telefon de fiecare dată când îmi intră bani în cont. Tocmai mi-au intrat 3700 de lei din două vânzări de curs (o rată la Picasso + o plată full).  Aşa mi-am adus aminte de asta.

Nu pot să zic că sar în sus de bucurie, dar nu e rău să vezi „ai primit de la... suma de...” :) Mai ales când ani de zile nu luam banii ăia nici într-o lună. :)

Dar sunt momente în viaţă în care nu te poţi entuziasma.

Spre exemplu un soldat care pleacă la luptă nu se poate entuziasma, aşa că trebuie să se bazeze pe alte emoţii şi sentimente ca să-şi facă treaba.

Patriotismul, camaraderia,  ura, dragostea pentru familie sau ţară, lăcomia, curajul sau chiar frica, pot fi o parte din emoţii şi sentimentele cu care el se va hrăni.

Din fericire, noi cel mai probabil nu va trebui să plecăm la război. Cu ce ne hrănim în cazul ăsta? Cu ce înlocuim entuziasmul?

Cu recunoştinţă, cu optimism, cu joacă, cu  dorinţa de a trece peste provocări şi tot aşa mai departe.

Astea sunt din categoria celor pozitive. Dar te-ar putea motiva şi frica, invidia, lăcomia, dorinţa etc..

Tu alegi! Fiecare dintre noi funcţionează în mod diferit şi este alimentat de diferite tipuri de emoţii şi sentimente.

Dar mare grijă, căci fiecare dintre ele, mai ales alea „negative”, vine şi cu un cost ascuns.

Din fericire, aceste emoţii şi sentimente se află sub controlul nostru şi cu puţin exerciţiu le putem crea la cerere. Dar înainte să le creăm, trebuie să vedem pe ce funcţionăm mai bine şi la care avem mai puţine costuri.

Sper să fi fost suficient de explicit, căci este un subiect complex. Dacă mai ai neclarităţi, te rog să-mi scrii şi voi încerca să-ţi răspund.

## Dublea Valentin vrea o baghetă magică să atragă partenerii potriviți de afacere.

Valentin, nu ştiu cu ce te ocupi sau ce faci, dar cred că am răspunsul potrivit pentru tine.  De fapt sunt două idei pe care vreau să le expun.

1. Lucrează întâi la tine.
2. Lucrează la brandul tău personal şi la audienţa ta.
3. Învaţă să spui NU şi să fii foarte exigent.

Cele 3 idei vin din experienţa mea, nu-s chestii citite în cărţi, ci trăite.

Nu mă laud prea des cu asta, dar primesc constant cereri de parteneriate pentru diverse proiecte. De ce? Pentru că atât competenţe demonstrate, cât şi un brand personal.

Brandul nu este uriaş, dar este suficient ca să atragă spre mine oameni din diferite categorii.  Asta este simplu de înţeles.

Cu cât au auzit mai mulţi oameni de tine, de bine (ăsta este brandul) şi cu cât te ascultă mai mulţi (asta este audienţa), cu atât vor veni mai mult propunere spre tine.

Şi după investiţia în propria persoană, investiţia în brand şi audienţă este cea mai bună investiţie.

Dar dacă ai competenţe şi calităţi verificabile şi/sau uşor de observat, vei putea atrage şi parteneri care nu au auzit încă de tine.

Eu spre exemplu primesc multe propunere în momentul în care vorbesc cu necunoscuţi despre lucrurile la care mă pricep şi mă pasionează. De ce? Pentru că se vede şi se simte atât pasiunea mea pentru subiect, cât şi încrederea în propria persoană.

Din păcate, indiferent de ce vă spun alţii, „fake till you make it” nu prea funcţionează. Dacă nu ai încredere în tine, oamenii buni şi competenţi, performerii pe care presupun că îi vrei ca parteneri, te miros.

Aşa că de aici începe totul. Investeşte în tine, apoi în brand şi audienţă. Iar partenerii vor veni negreşit.

Şi nu e doar wistful thinking sau discurs motivaţional, ci realitate.

De exemplu recent unul din cursanţii mei de la „Picasso Copywriting” a scris un articol despre o problemă importantă din HORECA.

Acel articol i-a adus 14.000 de euro, în trei săptămâni, dintr-o colaborare, plus mai multe cereri de parteneriat sau oferte de finanţare.

Pentru sceptici am povestit despre el prin webinarii şi am pus şi un clip video cu el, dar îl poţi căuta pe Facebook.

Numele lui este Victor Chivu şi are Cubano Food Truck.

Victor este un profesionist foarte pasionat de industria asta, aşa că cine ştie.... poate menţionarea sa în această cartea îi va aduce alţi 14.000 de euro.

În plus a citit şi el prima partea a acestei cărţi, deci e de-al nostru. :)

Sper ca menţionarea lui în carte să fie o surpriză plăcută.

Iar pentru tine, Valentin, sper să aibă sens cuvintele mele, dar şi exemplu lui Victor.

Ah, era să uit de pasul #3... exigența!

După ce faci ce am scris mai sus or să tot vină spre tine partneri şi oferte.

La început e normal să te entuziasmezi, dar ai mare grijă la ce spui DA, căci un DA spus persoanei/oportunităţii nepotrivite poate însemna un NU direct sau indirect pentru ceva mai bun.

## Oana Moise întreabă: cum îmi găsesc zilnic motivația și inspirația?

Oana, răspunsul este foarte simplu, doar să te ţii de ce îţi spun.

1. Începe ziua mai devreme decât o faci în mod normal şi investeşte timpul câştigat în stare ta de bine;

2. Mişcă-te un pic imediat ce te-ai trezit ca să-i poţi da creierului impulsurile de care are nevoie.

3. Eu unul ador să fac şi duşuri reci, mai ales că mă oblig să şi respir puternic. Şi îmi dau o super energie. Dar nu ştiu dacă sunt pentru oricine.

4. Citeşte înainte să te apuci de treabă câteva pagini dintr-o carte care te inspiră (recomand biografii), nu neapărat ceva tehnic;

5. Fă apoi un lucru care să te facă să te simţi a) mândră de tine şi b) că ai investit în viitorul tău.

6. Stai un pic cu tine şi gândeşte-te a) pentru ce eşti recunoscătoare şi b) care sunt oportunităţile care te fac să te simţi entuziasmată.

7. Fă-ţi zilnic o scanare rapidă, vezi dacă este ceva ce te deranjează, sperie, demotivează, stresează etc. şi repoziţionează-te faţă de acea situaţie.

E normal să avem impulsuri care să ne destabilizeze, dar dacă le conştientizăm la timp, ne putem repoziţiona atitudinea faţă de ele.

Orice problemă poate deveni provocare sau ceva minor, dacă o pui mental şi emoţional în contextul potrivit.

Eu spre exemplu mă folosesc de trecutul meu şi lucrurile mai puţin plăcute prin care am trecut pentru a bagateliza în mintea mea orice tinde să mă deranjeze.

Oana, fă paşi de mai sus, nu neapărat în ordinea asta, ci cu simţi că te ajută mai bine, iar după o lună de execuţie fără oprire, dă-mi un semn şi vedem dacă mai poţi face şi altceva sau e suficient.

Odată ce ai învăţat să te simţi într-un anumit mod zilnic, este improbabil să-ţi schimbi tiparul de pe o zi pe altă. Ai nevoie de un pic de exerciţiu.

Dar trebuie să fie o lună! Nenegociabil! Batem palma? :)

CF (nu a vrut să-și dezvăluie numele)  vrea să știe cum să se dezlege de serviciul actual și să înceapă să lucreze pentru el.

Dragă CF, despre asta este cartea, aşa că voi mai adăuga un singur lucru, căci limbajul nostru spune multe despre lumea noastră interioară.
**Ce anume te ţine legat de acest serviciu?**

Şi să nu îmi spui că banii, căci ăsta nu este niciodată răspunsul real.

Bani poţi face în milioane de moduri şi modul în care îi faci acum nu este nimic altceva decât o alegere.

Poate pare unica variantă posibilă, poate pare cea mai facilă, dar nu este aşa.

Întotdeauna există o soluţie, chiar dacă tu nu o vezi acum.

E ca la cubul Rubik.
Mulţi se chinuie şi nu găsesc niciodată o soluţie să-l facă. Alţii învaţă principiile din spate şi îl fac în timp record, chiar şi cu ochii închişi.

Revenind la tine, dacă spui banii, eu te voi întreba: **ce te-a împiedicat până acum să faci banii altfel?**

Şi de acolo voi continua cu întrebările până vom descoperi toate cauzele şi toate ramificaţiile lor.

Din păcate nu suntem faţă în faţă ca să-ţi pun aceste întrebări, dar ţi le poţi adresa singu fix pe modelul de mai sus.

Începe cu întrebarea ce mă ţine legat de acest job şi pune-ţi întrebarea „de ce... la toate răspunsurile până simţi că ai epuizat toate întrebările şi cauzele posibile.

Şi foarte important este ca atunci când te simţi deznădăjduit să-ţi aduci aminte că există oameni cu handicap grav sau care au trecut prin orori inimaginabile, dar nu au lăsat contextul să determine rezultatul final.

**Aşa că indiferent prin ce treci, şi tu poţi!**

Acestea au fost răspunsurile mele la întrebările primite până acum. Dacă ai citit cartea şi ai şi tu întrebări, dă un click aici, scrie-le, şi voi răspunde într-un update ulterior.

Mulţumesc şi spor în toate!
Paul

# Cuprins

**Introducere** ..... 5
Ce vei învăţa din această carte ..... 18

**Capitolul 1.** Cele 4 elemente ale schimbării ..... 27
Un eveniment extraordinar în viaţa ta ..... 29
Un mediu care să te susţină în permanenţă ..... 32
O viziune clară şi în care să crezi cu tărie ..... 38
Controlul timpului, atenţiei şi energiei tale ..... 44

**Capitolul 2.** Gestionarea obiectivelor,
a aşteptărilor şi a emoţiilor ..... 53
Când şi de ce ne afectează optimismul..... 54
Gestionarea obiectivelor
şi a aşteptărilor – paşi de acţiune ..... 58
Pasul # 1: Scrie tot ce vrei să realizezi pe
termen lung ..... 58
Pasul #2: Stabileşte care e prioritatea ta #1
pe următorul an, ţinând cont de obiectivele
tale pe termen lung ..... 60
Pasul #3 Împarte prioritatea #1 în paşi de
acţiune ..... 60
Cum facem să trăim bine toată viaţa, nu
doar acum? ..... 82
Pasul #4: Programează-ţi paşii ..... 100
Pasul #5: Păstrează un echilibru ..... 103
Gestionarea emoţiilor ..... 106

**Capitolul 3**. Fă munca şi arta care contează ..... 113
De ce îşi pierd oamenii vremea făcând nimicuri? 115
De ce nu reuşim să alegem între oportunităţi? ... 119
„Work hard“ sau „work smart“? ..... 123
Te împiedică cumva anxietatea
să trăieşti şi să faci ce trebuie? ..... 131
Munca şi nevoia de certitudine ..... 135
Practica eşecului ..... 140
Te mulţumeşti cu puţin în timp ce spui că
ţinteşti la stele? ..... 144

Ce faci acum şi nu te duce mai aproape
de visul tău? ..... 148
Eşti dependent de muncă, sărăcie, stres
sau orice altceva din condiţia ta actuală? ..... 150
De la cine aştepţi aprobare? ..... 154
Ce poveste îţi spui de faci din acţiunile care
contează ceva urât, imposibil, dificil etc.? ..... 156
Spune-ţi o poveste care să facă din lucrurile
importante cea mai mare plăcere a ta ..... 159
Dacă ai avea doar 10% din timpul şi energia
pe care le ai acum, care sunt cele mai
importante acţiuni pe care ar trebui să le faci? .. 161

**Capitolul 4.** Cum să foloseşti social media
şi „drogurile“ sale în mod sănătos ..... 167
De ce reţelele sociale sunt ca un virus? ..... 171
Ce este dopamina şi cum ne modifică ea
comportamentul? ..... 172
Oxitocina, „hormonul dragostei“ ..... 174
Ce sunt neuronii oglindă
şi ce treabă are Facebook cu asta? ..... 176
Conştientizează că nu o să fie uşor şi, de multe
ori, vei reveni la obiceiurile proaste ..... 177
Uşurează-ţi misiunea ..... 179

**Capitolul 5.** Ecologia relaţiilor ..... 185
Relaţiile parazitare ..... 187
Relaţiile neutre ..... 188
Relaţiile de concurenţă sau competiţie ..... 191
Relaţiile de cooperare ..... 198
Schimbarea de paradigmă #1: Ştii cu adevărat
care sunt concurenţii tăi şi care sunt partenerii? 198
Schimbarea de paradigmă #2: Învaţă să
evaluezi şi să autoevaluezi, fără să compari. ..... 201
Schimbarea de paradigmă #3:
Nu poţi cumpăra dragostea cu bani ..... 209

**Capitolul 6.** Arta uitată a evoluţiei prin joacă
şi imaginaţie ..... 213
Imaginaţia ..... 214
Cum îţi foloseşti imaginaţia pentru a-ţi crea

propriul joc? ..... 223
Joaca ..... 233
Stabileşte-ţi tot timpul provocări pe care să le treci ..... 237
Găseşte-ţi un partener de joacă, de preferat pe măsura ta ..... 238
Ţine scorul ..... 240
Recompensează-te şi/sau laudă-te după fiecare gol pe care îl dai ..... 245

**Capitolul 7.** Frica, curajul şi arta de a lua decizii .. 251
Întrebări punte peste frică ..... 252
Frica – Emoţie vs Sentiment ..... 254
Cum schimbăm credinţele, imaginile şi dialogul interior care ne paralizează cu altele care ne împuternicesc? ..... 257
Emoţia fricii ..... 263
Paralizia şi costul de oportunitate ..... 268
Ce este curajul? ..... 270
Cum îţi antrenezi capacitatea de a lua decizii? .. 271
Efectul de domino al deciziilor ..... 273
Cum schimbăm imaginea pe care o avem despre noi? ..... 276

**Capitolul 8.** Cum învingi amânarea şi cum iei decizii mai rapid ..... 279
Amânarea cauzată de diversitatea opţiunilor ..... 286
Cum ieşi în mod corect din paradoxul alegerilor? ..... 289
Cum se va schimba viaţa noastră dacă vom putea lua controlul minţii, obiceiurilor şi deciziilor noastre ..... 291
De ce amânăm şi cum putem scăpa de acest obicei negativ? ..... 292
Conştientizează diferenţa dintre deciziile importante şi cele mici ..... 294
Defineşte clar ceea ce îţi doreşti ..... 299
Decide, în primul rând, ce nu vrei ..... 301
Conştientizează tiparele pe care le-ai preluat de la alţii în mod inconştient ..... 304
Setează-ţi o limită clară de timp pentru a lua

o decizie ..... 306
„Întreabă publicul“, „sună un prieten“ sau
apelează la varianta mai deşteaptă ..... 308
Documentează-te ..... 309
Învaţă să recunoşti şi să iei deciziile mari
care vor duce la eliminarea sau la crearea
a zeci sau sute de decizii mici ..... 311
Fă din alegerile bune o decizie uşoară ..... 314
Împarte decizia mare în decizii mai mici ..... 315
Foloseşte regula celor trei secunde ..... 317
Structurează-ţi ziua, astfel încât să iei mai întâi
deciziile importante ..... 319
Porneşte la drum, chiar dacă nu eşti pregătit ..... 321

**Capitolul 9.** „Vrăjeala“ antreprenoriatului ..... 323
Cum arată, în realitate, viaţa unui antreprenor? . 324
De ce ai nevoie de ea şi cum se face validarea
unei idei de business? ..... 326
De ce nu te sfătuiesc totuşi să faci o afacere
de tip clonă, în ciuda aparentelor beneficii? ..... 333
Antreprenoriatul este o artă şi se învaţă ca orice
altă artă ..... 336
Ce „materii“ ar trebui să cuprindă educaţia
antreprenorială? ..... 346
O altfel de istorie, dar tot istorie ..... 347
Ce afacere să fac? ..... 353
Două tipuri de afaceri cu promovare digitală
pe care le poţi încerca ..... 359
Cum construieşti, de fapt, o afacere solidă? ..... 367
Acesta nu este finalul ..... 369

Introducere în partea a doua a cărţii.....373

**Capitolul 10.** Focalizarea..... 380
De ce trebuie să ne focalizăm?.....380
Cum lansezi un produs/serviciu/brand
cu minim de risc şi de efort,
focalizându-te pe ce contează.....392
Întrebări la care trebuie să-ţi răspunzi
după ce ai citit acest capitol?.....396
Rezumat capitol.....396

**Capitolul 11.** Tu întrebi, eu răspund! .....398
Paul Marius .....398
Stan Nicolae .....401
Mihai Macavei .....403
Dublea Valentin .....404
Oana Moise .....406
CF (anonim) .....408